

***ENTREPRENEURSHIP* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Kasus Terhadap Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis
Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam



Oleh :

M. ARIF
NIM.10725000252

JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
PEKANBARU
RIAU
2011

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul ***Entrepreneurship Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Terhadap Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru)***. Metode yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah observasi, wawancara, penelitian kepustakaan dan dokumentasi.

Entrepreneur merupakan suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menjadi sukses. Perlunya berwirausaha yaitu agar manusia mampu menatap masa depan yang lebih baik. Dengan berwirausaha seseorang mampu mandiri, membuka lapangan kerja bagi orang lain, dan menjadi pemimpin bagi usahanya. Semangat kewirausahaan juga mendorong minat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara profesional. Suatu masalah yang sangat besar yang dirasakan bangsa kita saat ini yaitu masih banyak ditemukannya orang-orang yang pemalas, yang tidak melihat potensi apapun yang bisa dibuat jadi manfaat.

Seorang *entrepreneur* adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. kegiatan wirausaha merupakan bagian dari bekerja, Menurut Agama Islam, bekerja adalah ibadah. Oleh sebab itu mencari nafkah bagi setiap muslim merupakan kewajiban mutlak yang tak dapat ditawar lagi.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana karakteristik *entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang dan bagaimana tinjauan pola *entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui karakteristik *entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang dan untuk mengetahui pola *entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang menurut ekonomi islam.

Kondisi ekonomi makro Indonesia yang tidak menguntungkan seperti saat ini membuat banyak orang berfikir untuk mempunyai bisnis sendiri. Berwirausaha adalah satu-satunya cara untuk mendapatkan uang. Salah satu wirausaha yang menjanjikan adalah usaha rumah makan dan restoran. Rumah makan dan restoran merupakan usaha yang paling menguntungkan. Menurut hemat penulis *entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang di Pekanbaru sangat cerah, karena dalam Islam jika usaha yang kita jalankan halal, Insya Allah akan berkah.

DAFTAR ISI

Halaman Pengesahan	i
Abstrak	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah	8
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
F. Metode Penelitian	9
G. Sistematika Penulisan	12

BAB II GAMBARAN UMUM PEKANBARU

A. Letak dan Geografis Daerah	14
B. Sejarah Singkat Berdirinya Restoran dan Rumah Makan Sederhana (SA)	21
C. Struktur Organisasi Restoran dan Rumah Makan Sederhana (SA) di Pekanbaru	25
D. Aktivitas Usaha Restoran dan Rumah Makan Sederhana (SA) di Pekanbaru	27

BAB III *ENTREPRENEURSHIP*

A. Pengertian <i>Entrepreneurship</i> (Kewirausahaan)	31
B. <i>Entrepreneurship</i> Dalam Islam	33
C. Karakteristik <i>Entrepreneurship</i>	35

D. Sifat dan Prilaku <i>Entrepreneur</i>	36
1. Percaya diri	36
2. Berorientasi pada tugas dan hasil	36
3. Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	37
4. Kepemimpinan	38
5. Bertanggung Jawab	39
E. Produktivitas Usaha dan Motivasi	39

BAB IV *ETREPRENEURSHIP* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI

ISLAM

A. Karakteristik <i>Entrepreneurship</i> Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A. Yani Pekanbaru	44
B. Pola <i>Entrepreneurship</i> Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru Menurut Ekonomi Islam	59

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	70
B. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

BIOGRAFI

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Entrepreneurship suatu kata yang populer dalam kehidupan sehari-hari. Tiap hari jutaan umat melakukan kegiatan bisnis sebagai produsen, perantara, maupun sebagai konsumen. Kaum produsen dan orang-orang lain yang bergerak dalam kegiatan *entrepreneurship* berhasil membuat keuntungan dan memperbesar nilai bisnisnya yang makin lama makin meningkat¹. Salah satu bagian dari *entrepreneurship* adalah berdagang atau jual beli.

Kebanyakan masyarakat kita mereka berdagang hanyalah untuk mencari untung yang besar. Jika ini menjadi tujuan usahanya, maka seringkali mereka menghalalkan berbagai cara untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam hal ini sering terjadi perbuatan negatif yang akhirnya menjadi kebiasaan mereka. Adalah sifat tidak baik apabila orang banyak berbicara dan banyak bohongnya dalam berbisnis, Ini sungguh tidak sejalan dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam.²

Ekonomi Islam adalah Ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang di ilhami oleh nilai-nilai islam.³ Sistem Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang berorientasi *rahmatan lil alamin*⁴. Namun dalam perkembangannya, sistem Ekonomi hanya dikenal dalam ruang lingkup yang sempit, yakni hanya pada Bank Syar'iah, *Baittumul Bit tamwil*

¹ Buchari Alma, "*Dasar-dasar Etika Bisnis Islami*", (Bandung: Alfabeta, 1999) h.89

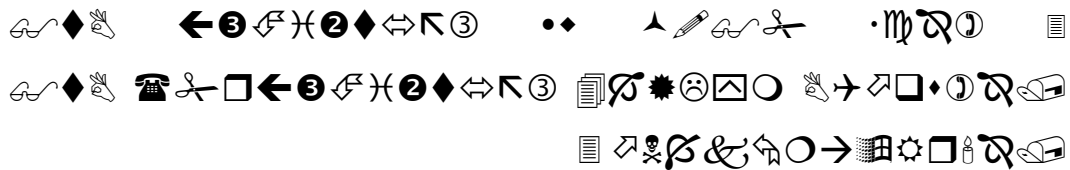
² Buchari Alma "*Kewirausahaan*", (Bandung : Alfabeta, 2007) h.248

³ Abdul Manan, "*Teori dan Praktek Ekonomi Islam*", (Yogyakarta : PT. Amanah Bunda Sejahtera, 1997)

⁴ Muslich, *Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta : YKPN, 2007)

dan Asuransi Syari'ah. Padahal ruang lingkup ekonomi itu meliputi sektor riil juga seperti perdagangan, perkebunan, pertanian, industri kecil, dan usaha rumah makan. Semua macam usaha itu merupakan bagian dari Ekonomi Islam.

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia saat ini memerlukan seorang pejuang Ekonomi Islam yang mempunyai wawasan, mental, dan jiwa *entrepreneur* yang bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, jujur, berdedikasi, berjiwa patriot yang sadar akan jiwa dan rasa kebangsaan⁵. *Entrepreneur* dalam Islam adalah anjuran untuk berusaha dan giat bekerja sebagai bentuk realisasi dari kekhalfahan manusia tercermin dalam Al-Qur'an surat Ar-Ra'd: 11



Artinya : *Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu mau mengubah dirinya sendiri.*

Entrepreneur merupakan suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menjadi sukses. Perlunya berwirausaha yaitu agar manusia mampu menatap masa depan yang lebih baik. Dengan berwirausaha seseorang mampu mandiri, membuka lapangan kerja bagi orang lain, dan menjadi pemimpin bagi usahanya. Semangat kewirausahaan juga mendorong minat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara profesional. Suatu masalah yang sangat besar yang dirasakan bangsa

⁵ Moko P.Astamoen, *Entrepreneurship*, (Bandung : Alfabeta, 2005)

kita saat ini yaitu masih banyak ditemukannya orang-orang yang pemalas, yang tidak melihat potensi apapun yang bisa dibuat jadi manfaat.

Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. kegiatan wirausaha merupakan bagian dari bekerja, Menurut Agama Islam, bekerja adalah ibadah. Oleh sebab itu mencari nafkah bagi setiap muslim merupakan kewajiban mutlak yang tak dapat ditawar lagi⁶. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Wirausahawan yang sukses harus berani menghadapi resiko di masa yang akan datang dan bertumbuh untuk mendapatkan profit dengan menggunakan seluruh sumber daya yang dimiliki sehingga mengalami peningkatan terhadap usaha⁷. Resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada⁸.

Seorang *entrepreneur* adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis baru, dengan menghadapi resiko dan ketidakpastian, dan yang bertujuan untuk mencapai laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya⁹.

⁶ Izzuddin Khatib At-Tamimi, *Bisnis Islam*, (Jakarta: Fikahati Aneska, 1995) h.108

⁷ Adler Haymans Manurung, *Bisnis UKM*, (Jakarta: Kompas, 2007) h.xvii

⁸ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006) h.16-17

⁹ J. Winardi, SE, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2005) h.17

Entrepreneurship dianggap sebagai salah satu fungsi ekonomi karena dari semangat untuk berwirausaha hingga menjadi wirausaha baru kemudian menjadi *entrepreneur* yang sesungguhnya terkait dengan kontribusinya terhadap pemerintah, dunia usaha, maupun masyarakat. Selain *entrepreneurship*, ada pula *intrapreneurship*, yakni suatu *entrepreneurship* yang selalu menekankan pengembangan sumber daya, yakni sumber daya dari dalam untuk memacu bisnis yang sukses (*putting internal resources first*).¹⁰

Didalam kaedah fiqh yang paling basic dalam konsep Islam ‘*al- ashlu fi al mu’amalati al ibaha illa an yadulla dalilun ‘ala tahriimihaa*’ (Pada dasarnya semua bentuk muamalah / bisnis boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya)¹¹ begitu juga dengan usaha rumah makan. Didalam setiap usaha tentu tidak lepas dari modal, banyak yang tidak mau menjadi pengusaha (*entrepreneur*) karena mereka mengatakan bahwa yang menjadi kendala utama mereka adalah modal. Menurut mereka, modal adalah ketersediaan uang dalam bentuk tunai. Demikian pula, mereka yang nyata-nyata punya modal berupa uang tunai, ternyata banyak juga yang tidak bisa melakukan usaha, sehingga modalnya cukup diparkir saja di bank dalam bentuk deposito. Atau ada pula karena merasa punya modal dalam bentuk uang, kemudian melakukan usaha, akhirnya gagal dan bangkrut. Peluang membuka usaha masih sangat besar, sebab wirausaha (*entrepreneur*) di Negara kita masih sangat kurang jumlahnya.

¹⁰ Zulkarnain, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Adicita, 2006) h.23

¹¹ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalat*, (Yogyakarta : UII Pers, 2003)

Kondisi ekonomi makro Indonesia yang tidak menguntungkan seperti saat ini membuat banyak orang berfikir untuk mempunyai bisnis sendiri. Berwirausaha adalah satu-satunya cara untuk mendapatkan uang¹². Salah satu wirausaha yang menjanjikan adalah usaha rumah makan dan restoran. Rumah makan dan restoran merupakan usaha yang paling menguntungkan di Pekanbaru. Salah satunya adalah pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang, etnis minang atau suku Minangkabau atau Minang (seringkali disebut Orang Padang) dan selanjutnya akan disebut orang Padang adalah suku yang berasal dari Provinsi Sumatera Barat. Suku ini terkenal karena adatnya yang matrilineal, walau orang-orang Minang sangat kuat memeluk agama Islam. *Adat basandi syara', syara' basandi Kitabullah* (Adat bersendikan hukum, hukum bersendikan Al Qur'an) merupakan cerminan adat Minang yang berlandaskan Islam.

Suku Minang terutama menonjol dalam bidang pendidikan dan perdagangan. Lebih dari separuh jumlah keseluruhan anggota suku ini berada dalam perantauan. Merantau tidak dipungkiri adalah salah satu kebiasaan/budaya dan kesukaan dari orang Minangkabau. Merantau berarti melakukan perpindahan dari daerah asal ke daerah baru dengan tujuan mencari penghidupan atau peruntungan yang lebih baik. Merantau sebenarnya juga tidak selalu identik dengan motivasi pekerjaan atau uang, akan tetapi bisa saja berdasarkan motivasi pendidikan, pendewasaan diri, ataupun pendidikan mental. Misalnya merantau untuk melanjutkan kuliah, menjajal kemampuan berdagang, berwirausaha, dll. Budaya merantau ini sangat melekat di masyarakat Minangkabau. Pemuda Minangkabau yang berusia belasan

¹² Kompas, *Rahasia Sukses Wirausaha*, (Jakarta: Buku Kompas, 2007) h.ix

tahun dimotivasi untuk merantau, baik dengan alasan melanjutkan pendidikan, berdagang atau berwirausaha. Umumnya perantau Minang ini mencari kota-kota besar sebagai tujuan. Medan, Pekanbaru, Batam, Palembang, Lampung menjadi daftar tujuan orang Minang dalam merantau di Sumatera. Bandung, Jakarta, dan Surabaya menjadi urutan yang sama untuk daerah Jawa. Adat Minangkabau pun menyitir masalah merantau ini seperti yang terdapat dalam pantun, "*Marantaulah bujang dahulu, dirumah baguno baluh*" - artinya "Pergilah engkau merantau wahai pemuda, di rumah engkau belum ada gunanya". Minang perantauan pada umumnya bermukim di kota-kota besar, seperti Jakarta, Bandung, Pekanbaru, Medan, Batam, Palembang, dan Surabaya. Untuk di luar wilayah Indonesia, suku Minang banyak terdapat di Malaysia (terutama Negeri Sembilan) dan Singapura. Di seluruh Indonesia dan bahkan di mancanegara, masakan khas suku ini yang populer dengan sebutan masakan Padang sangatlah digemari¹³.

Usaha rumah makan merupakan jenis usaha yang banyak digeluti oleh pedagang Minang. Jaringan restoran Minang atau yang biasa dikenal dengan restoran Padang tersebar ke seluruh kota-kota di Indonesia, bahkan hingga ke Malaysia dan Singapura. Disamping itu terdapat juga usaha restoran yang memiliki ciri khas dan merek dagang yang dijalani oleh pedagang dari daerah tertentu. Pedagang asal Kapau, Agam biasanya menjual nasi rames yang dikenal dengan Nasi Kapau. Pedagang Pariaman banyak yang menjual Sate Padang. Sedangkan pedagang asal Kubang, Lima Puluh Kota menjadi penjual martabak,

¹³ <http://kalalasominang.blogspot.com/search/label/Sifat%20Orang%20Minang> diakses tgl.27.10.10

dengan merek dagangnya Martabak Kubang. Rumah makan dan restoran Sederhana yang dirintis oleh Bustamam menjadi jaringan restoran Padang terbesar dengan lebih dari 60 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia,¹⁴ Salah satunya di Pekanbaru yang memiliki 3 cabang, tepatnya Rumah Makan dan Restoran Sederhana (SA) Jln. A. Yani, Jln. Nangka, dan Jln. HR. Soebrantas. Ada beberapa Rumah makan dan restoran etnis minang yang sukses mengembangkan usahanya di Pekanbaru, di antaranya rumah makan dan restoran Sederhana, Cahaya Jambu, Lumbung Mas, dan Kota Buana. Dalam penelitian ini penulis hanya memfokuskan kepada satu jenis rumah makan dan restoran etnis minang yang ada di Pekanbaru, yakni Rumah Makan dan Restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani.

Berbeda dengan bisnis jasa dan produksi barang yang lain, usaha makanan atau rumah makan adalah usaha yang tak mengenal musim. Saat krisis orang bisa saja tidak membeli baju baru tapi ia tak bisa bertahan jika tidak makan. Semua orang butuh makan, tetapi di zaman sekarang, terutama di kota-kota besar seperti Pekanbaru semakin sedikit orang yang bisa atau punya banyak waktu untuk memasak, apalagi untuk menekuninya. Oleh karena itu, peluang usaha rumah makan ini sangat besar¹⁵.

Berdasarkan paparan diatas penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul: **“ENTREPRENEURSHIP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM” (Studi Kasus Terhadap Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru).**

¹⁴ Diolah dari www.google.co.id “*Suku Minangkabau*” di akses tgl. 18 Mei 2010

¹⁵ Lucia Priandarini, *Panduan Lengkap Memulai dan Mengelola Usaha di Rumah*, (Jakarta: Trans Media, 2007) h.91

A. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah yang peneliti buat tujuannya agar penelitian ini bisa memberikan gambaran yang terarah tentang permasalahan apa yang dilihat dan di jadikan sasaran utama sebagai berikut:

1. Apa motif merantaunya orang minang ke kota pekanbaru?
2. Mengapa banyak orang minang/padang yang membuka usaha rumah makan dan restoran di Pekanbaru?
3. Bagaimana cara pelaksanaan *entrepreneurship*/ kewirausahaan pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru ?
4. Bagaimana *entrepreneurship* dalam Islam menurut tinjauan Ekonomi Islam ?

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan indentifikasi masalah yang telah ditetapkan, maka permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Bagaimana Karakteristik *Entrepreneurship* pengusaha Rumah Makan dan Restoran etnis minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru?
- b. Bagaimana Tinjauan Pola *Entrepreneurship* pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru menurut Ekonomi Islam ?

C. Batasan Masalah

Untuk mendapatkan data yang lebih valid dan mendalam tentang inti permasalahan maka pembahasan dalam tulisan ini lebih difokuskan kepada *Entrepreneurship* dalam perspektif Ekonomi Islam, pada studi kasus pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang, yakni Rumah Makan dan Restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani di Pekanbaru.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui Karakteristik *Entrepreneurship* pengusaha Rumah Makan dan Restoran etnis minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru.
- b. Untuk Mengetahui Pola *Entrepreneurship* pengusaha Rumah Makan dan Restoran etnis minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru menurut Ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini antara lain:

- a. Sebagai bahan kajian, rujukan untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi terutama dibidang wirausaha (*entrepreneur*).

- b. Dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang *entrepreneurship* kepada *entrepreneur-entrepreneur* rumah makan atau sejenisnya di Pekanbaru dan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi *entrepreneur-entrepreneur* dalam meningkatkan produktivitas usaha di Pekanbaru.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada pengusaha Restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani di Pekanbaru. Lokasi ini dipilih karena lokasi ini merupakan rumah makan dan restoran etnis minang yang representatif yang dapat mewakili keberhasilan rumah makan dan restoran etnis minang dan sukses memulai usahanya di Pekanbaru sehingga diharapkan dapat memberikan data-data yang lebih valid tentang *entrepreneurship* dan lokasi penelitian yang mudah dijangkau oleh penulis.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah pengusaha rumah makan dan restoran yakni dalam hal ini Pimpinan dan Karyawan restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani di Pekanbaru. Sedangkan objek penelitian ini adalah *Entrepreneurship* dalam perspektif Ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan rumah makan dan restoran Sederhana (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru yang berjumlah 45 orang dengan mengambil sampel dari populasi dengan teknik *purposive sampling* yakni pimpinan dan karyawan pada rumah makan dan restoran Sederhana (SA) Jln.A.Yani di Pekanbaru.

4. Sumber Data

- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh dari lapangan rumah makan dan restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani di Pekanbaru.
- b. Data Sekunder yaitu yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian.

5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang valid dan akurat, penulis menggunakan instrument:

- a. Observasi yaitu pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek yang akan diteliti. Tujuannya adalah untuk lebih mengetahui keadaan sesungguhnya di lapangan
- b. Wawancara yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden dalam hal ini kepada pimpinan dan karyawan rumah makan dan restoran Sederhana (SA) Jln. A.Yani di Pekanbaru
- c. Penelitian kepustakaan, yaitu memperoleh data yang ada hubungannya dengan permasalahan penelitian baik yang didapat

dari buku-buku teori tentang Ekonomi Islam, hasil-hasil seminar, dan skripsi-skripsi yang mempunyai korelasi terhadap penelitian ini.

- d. Dokumentasi adalah meminta data yang sudah di dokumentasikan oleh pengusaha rumah makan dan restoran Sederhana untuk melengkapi data dan informasi yang diperlukan penulis.

6. Analisa Data

Data yang diperoleh dari lapangan, kemudian diklasifikasikan serta di analisa menurut jenis dan sifatnya, kemudian di uraikan secara *deskriptif* yaitu penganalisa data yang bersifat penjelasan atau penguraian data dan informasi yang kemudian dikaitkan dengan teori dan konsep-konsep yang mendukung pembahasan yang relevan dimana penjelasan ini menggunakan metode kualitatif kemudian diperoleh kesimpulan dari permasalahan penelitian ini.

7. Metode Penulisan

- a. Deduktif, yaitu menggambarkan kaedah umum yang ada kaitannya dengan penelitian ini dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Induktif, yaitu menggambarkan kaedah khusus yang ada kaitannya dengan menyimpulkan fakta-fakta secara khusus dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta - fakta yang ada.

F. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab diuraikan kepada beberapa unit dan sub unit, yang mana keseluruhan uraian tersebut mempunyai hubungan dan saling berkaitan satu sama lainnya

BAB I : PENDAHULUAN

Latar belakang, Batasan Masalah, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PENELITIAN

Letak dan geografis Pekanbaru, Sejarah berdirinya restoran dan rumah makan Sederhana (SA) dan Aktivitas Usaha rumah makan dan restoran Sederhana (SA) di Pekanbaru.

BAB III : ENTREPRENEURSHIP

Pengertian *Entrepreneurship*, *Entrepreneurship* dalam Islam, Karakteristik *Entrepreneurship*, Prinsip-prinsip *Entrepreneurship*, Sifat dan Perilaku *Entrepreneurship*, Produktivitas Usaha dan Motivasi.

BAB IV : ENTREPRENEURSHIP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Karakteristik *Entrepreneurship* Pengusaha Rumah Makan dan Restoran etnis minang "Sederhana" (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru, Pola

Entrepreneurship Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang "Sederhana" (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru Menurut Ekonomi Islam.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

BAB II

GAMBARAN UMUM PEKANBARU

A. Letak dan Geografis Daerah

Secara geografis, kota Pekanbaru terletak pada garis antara $101^{\circ} 14^1 - 101^{\circ} 34^1$ bujur timur dan $0^{\circ} 25^1 - 0^{\circ} 45^1$ lintang utara, sebagian wilayah terdiri dari daratan rendah yang ketinggiannya berada rata-rata antara 8 meter sampai dengan 11 meter di atas permukaan laut. Dengan topografi relatif datar dengan jenis tanah yang dominan Podsolik Merah Kuning (PMK) didaerah yang tinggi, sedangkan di daerah rendah jenis tanahnya adalah orsonal dan beriklim panas dengan temperatur terendah 27° C serta temperature tinggi adalah 34° C. Curah hujan per tahun berkisar antara 1.000 mm sampai 3.000 mm, dengan keadaan musim antara bulan September sampai dengan bulan Februari adalah musim hujan, sedangkan pada bulan Maret sampai dengan bulan Agustus dengan musim kemarau.¹

Luas wilayah kota Pekanbaru adalah sekitar $632,26 \text{ km}^2$, yang terdiri dari daratan yang ditengah kota membentang sungai Siak sehingga kota Pekanbaru seperti dibelah dua. Selain sungai Siak juga terdapat delapan anak sungai lainnya yaitu sungai umban sari, sibau, sail, air hitam, senapelan, limau sago, teleju, tenayang dan pengambangan. Pada waktu tertentu biasanya sekali dalam lima tahun, sungai Siak mengalami banjir besar yang disebabkan luapan yang belum dapat dikendalikan sepenuhnya. Sedangkan luas kota Pekanbaru menurut kecamatan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

¹ Bahan dari Badan Pusat Statistik Pekanbaru (Pekanbaru dalam Angka tahun 2008)

Tabel 1**Luas Wilayah Kota Pekanbaru dirinci menurut Kecamatan**

No	Kecamatan	Luas	Persentase
1	Tampan	108,84	17,21
2	Bukit Raya	299,08	47,30
3	Limah Puluh	4,04	0,64
4	Sail	3,26	0,52
5	Pekanbaru Kota	2,26	0,36
6	Sukajadi	5,10	0,81
7	Senapelan	6,65	1,05
8	Rumbai	203,03	32,11
	Jumlah	632,26	100,00

Sumber : BPS Kota Pekanbaru

Dari tabel diatas dapat dilihat, bahwa Kecamatan Bukit Raya merupakan kecamatan yang terluas yaitu seluas 299,08 km atau sekitar 47,30 % dari luas kota Pekanbaru, disusul dengan Kecamatan Rumbai seluas 203,03 km, Kecamatan Tampan 104,84 km, Kecamatan Senapelan 6,65 km, Kecamatan Sukajadi seluas 5,10 km, Kecamatan Lima Puluh seluas 4,04 km, Kecamatan Sail seluas 3,26 km, dan akhirnya Kecamatan Pekanbaru Kota yang merupakan Kecamatan terkecil dengan luas 2,26 km atau 0,36 % dari luas Kota Pekanbaru.

Sebagai ibukota Propinsi Riau, kota Pekanbaru merupakan pusat dari berbagai kegiatan yang dilakukan masyarakat, diantaranya sebagai pusat pemerintahan, pendidikan, perdagangan, industri sampai pada pelayanan jasa-jasa. Seiring dengan semakin meningkatnya tuntutan dan kebutuhan masyarakat akan penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya. Agar lebih terciptanya ketertiban dalam pemerintahan, maka dibentuklah kelurahan atau desa baru melalui Surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Riau No. 83/II/1993 tanggal 5 Februari 1993, sehingga sekarang di Kota Pekanbaru terdapat 49 kelurahan atau desa dengan 8 Kecamatan.

Adapun Kecamatannya antara lain :

1. Kecamatan Tampan terdiri dari 4 kelurahan
2. Kecamatan Bukit Raya terdiri dari 10 kelurahan
3. Kecamatan Lima Puluh terdiri dari 4 kelurahan.
4. Kecamatan Sail terdiri dari 3 kelurahan.
5. Kecamatan Pekanbaru Kota terdiri dari 6 kelurahan.
6. Kecamatan Sukajadi terdiri dari 8 kelurahan .
7. Kecamatan Senapelan terdiri dari 6 kelurahan.
8. Kecamatan Rumbai terdiri dari 7 kelurahan .

Selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah Daerah No. 3 Tahun 2003 dan No. 4 Tahun 2003 kecamatan di kota Pekanbaru dimekarkan menjadi 12 kecamatan antara lain :

1. Kecamatan Tampan terdiri dari :
 - a. Simpang Baru
 - b. Sidomulyo Barat
 - c. Tuah Karya (Pecahan dari kelurahan Simpang Baru)
 - d. Delima (Pecahan dari kelurahan Sidomulyo Barat)
2. Kecamatan Payung Sekaki (Pecahan dari Kecamatan Tampan) terdiri dari :
 - a. Labuh Baru Timur
 - b. Tampan
 - c. Air Hitam (Pecahan dari kelurahan Tampan)
 - d. Labuh Baru Barat.
3. Kecamatan Bukit Raya terdiri dari :
 - a. Simpang Tiga
 - b. Tangkerang Selatan
 - c. Tangkerang Utara
 - d. Tangkerang Labuai (Pecahan dari kelurahan Tangkerang Selatan)
4. Kecamatan Marpoyan Damai (Pecahan dari Kecamatan Bukit Raya) terdiri dari :
 - a. Tangkerang Tengah.
 - b. Tangkerang Barat.
 - c. Maharatu (Pecahan dari kelurahan Simpang Tiga)
 - d. Sidomulyo Timur (Pindahan dari Kecamatan Sukajadi)

e. Wonorejo (Pindahan dari kecamatan Sukajadi)

5. Kecamatan Tenayan Raya (Pecahan dari Kecamatan Bukit Raya)

terdiri dari :

- a. Kulim
- b. Tangkerang Timur
- c. Rejosari
- d. Sail

6. Kecamatan Lima Puluh terdiri dari :

- a. Rintis.
- b. Sekip.
- c. Tanjung Rhu.
- d. Pesisir.

7. Kecamatan Sail terdiri dari :

- a. Cinta Raja.
- b. Sukamaju.
- c. Sukamulia.

8 Kecamatan Pekanbaru Kota terdiri dari :

- a. Simpang Empat.
- b. Sumahilang.
- c. Tanah Datar
- d. Kota Baru
- e. Sukaramai.
- f. Kota Tinggi.

9. Kecamatan Sukajadi terdiri dari :

- a. Jadirejo
- b. Kampung Tengah.
- c. Kampung Melayu.
- d. Kedung Sari.
- e. Harjosari.
- f. Sukajadi.
- g. Pulau Karam.

10. Kecamatan Senapelan terdiri dari :

- a. Padang Bulan.
- b. Padang Terubuk.
- c. Sago.
- d. Kampung Dalam.
- e. Kampung Bandar.
- f. Kampung Baru.

11. Kecamatan Rumbai terdiri dari :

- a. Umban Sari.
- b. Rumbai Bukit.
- c. Muara Fajar.
- d. Palas (Pecahan dari Kelurahan Umban Sari)
- e. Sri Meranti (Pecahan dari Kelurahan Meranti Pandak)

12. Kecamatan Rumbai Pesisir (Pecahan dari Kecamatan Rumbai

Meranti Pandak) terdiri dari :

- a. Limbungan.
- b. Lembah Sari.
- c. Lembah Damai.
- d. Limbungan Baru (Pecahan dari Kelurahan Limbungan)
- e. Tebing Tinggi Okura (Pindahan dari Kecamatan Bukit Raya)

Dengan melihat letak kota Pekanbaru yang dikelilingi daerah-daerah lainnya, maka kota Pekanbaru harus dapat berhubungan dari satu tempat ke tempat lainnya. Adapun jarak antara kota Pekanbaru sebagai ibukota Propinsi Riau dengan daerah-daerah lainnya yaitu :

- | | | |
|----|------------------------------|--------|
| a. | Pekanbaru – Bagan Siapi-api | 280 Km |
| b. | Pekanbaru – Bangkinang | 50 Km |
| c. | Pekanbaru – Batam | 267 Km |
| d. | Pekanbaru – Bengkalis | 131 Km |
| e. | Pekanbaru – Dumai | 186 Km |
| f. | Pekanbaru – Pasir Pengaraian | 175 Km |
| g. | Pekanbaru – Rengat | 156 Km |
| h. | Pekanbaru – Tanjung Pinang | 325 Km |
| i. | Pekanbaru – Tembilahan | 213 Km |

Kota Pekanbaru berbatasan langsung dengan dua kabupaten yang dapat dilihat dibawah ini :

- a. Sebelah utara dengan kabupaten Bengkalis.
- b. Sebelah selatan dengan kabupaten Kampar..
- c. Sebelah barat dengan kabupaten Kampar.
- d. Sebelah timur dengan kabupaten Bengkalis²

B. Sejarah Singkat Berdirinya Restoran dan Rumah Makan Sederhana (SA)

Usaha RM Sederhana dipimpin oleh Haji Bustamam (*entrepreneur etnis minang*) yang bertempat tinggal di Jalan Kelapa Dua Kelurahan Kelapa Dua, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. usaha ini pertama kali dirintis sendiri oleh Haji Bustamam tahun 1972 di daerah Bendungan Hilir. dikenal sebagai Benhil sekarang. H.Bustamam berjualan dengan menggunakan gerobak. Kemudian pada tahun 1974 Haji Bustamam bisa membeli sebuah kios dengan cara mencicil di pasar Bendungan Hilir yang pada saat itu sedang direnovasi dengan ukuran 4x4 meter. Kemudian pada tahun berikutnya yakni di tahun 1975 saya membuka cabang di Roxy yang dikenal sekarang dengan nama Roxy Mas. Waktu dulu di kawasan tersebut terdapat asrama KODAM pasukan 202 yang kemudian terkena gusur tahun 1978 dan pada tahun yang sama Haji Bustamam pindahkan dari Roxy ke Rawamangun. Tahun 1976 H.Bustamam membuka cabang lagi dimataram pojok. Kemudian pada tahun 1977 H.Bustamam membuka lagi di jalan Johar, Menteng. Walaupun ukuran kiosnya kecil tetapi tidak berupa lapak kaki lima lagi.

² BPS Pekanbaru, *op.cit*

Pada tahun 1981 H.Bustamam menambah cabang lagi di tanah Abang III sampai tahun 1984. Pada tahun yang sama H.Bustamam buka lagi di jalan Mas Mansyur, Tanah Abang. Pada tahun 1994 H.Bustamam baru memulai kerjasama dengan pihak luar tapi tidak dalam bentuk waralaba tapi dengan sistem bagi hasil. Kerjasama hanya ditulis di atas kertas yang tidak diketahui oleh notaris. H.Bustamam melakukan kerjasama hanya dengan prinsip saling percaya dan saling menguntungkan. Walaupun pada awalnya kerjasama tersebut hanya dilakukan dengan teman-teman dan keluarga dekat namun belakangan kerjasamanya buka dengan siapa saja yang punya itikad baik untuk bekerjasama. Saat ini cabang rumah makan Sederhana ada di Bali, Surabaya, Ujung Pandang, Solo, Yogyakarta, Madiun, Cilacap, Bandung, Pekanbaru, Padang, dan kota-kota besar lainnya³.

Usahanya telah terdaftar dengan merek dagang restoran “Sederhana” di bawah No. 442523 dan logo dagangnya terdaftar dengan No. 442524 dari Direktorat Jenderal Hak Cipta, Paten, dan Merek, Departemen Kehakiman Republik Indonesia. RM Sederhana kini telah mempunyai 34 gerai. Tersebar di berbagai kota di Indonesia, seperti Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Palembang, Pekanbaru, Padang, Medan, dan lain-lain⁴.

Pada setiap kerjasama dengan pihak lain yang sepakat untuk mempergunakan nama usaha dan bernaung di bawah RM Sederhana dengan menu khas masakan Padang/Minang, selalu diingatkan bahwa masing-masing pihak akan memberikan kontribusi dan niat baik sesuai dengan potensi yang dimiliki.

³ Media HKI Februari 2010 hal 19

⁴ Bambang N. Rachmadi, “*Franchising*”, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007), h.60

Pihak *franchisee* (lebih tepat disebut investor) dalam menjalankan usaha bersama ini diminta menyediakan sebuah “Bangunan/Persil” lengkap dengan segala inventaris dan fasilitasnya, baik yang melekat maupun tidak melekat pada bangunan tersebut, serta peralatan lengkap untuk usaha restoran. Sedangkan H. Bustamam sebagai pemegang merek menyediakan nama usaha “Sederhana” dan karyawan pengelola operasional restoran.

Usaha bersama ini dikelola dengan standar manajemen yang berlaku di semua RM Sederhana. Standar yang dimaksud adalah:

- a. Manajemen, administrasi keuangan, pembukuan, dan pembagian kerja karyawan dilakukan oleh H. Bustamam atau karyawan yang ditunjuk olehnya.
- b. H. Bustamam berhak mengangkat dan memberhentikan karyawan, sedangkan *franchisee* dapat ikut memberikan pengawasan dan mengadakan konsultasi yang diperlukan.
- c. Pajak, biaya listrik, telepon dan air, yang timbul akibat usaha ini akan menjadi beban pihak pemegang merek sepenuhnya. Demikian pula halnya dengan pengelola usaha restoran secara keseluruhan.
- d. Pembukuan dan pembagian keuntungan dilakukan setiap 100 hari.

Sebelum keuntungan dibagikan, pendapatan operasi restoran dikurangi dengan pengeluaran sebagai berikut:⁵

1. Potongan sebesar 2,5 % untuk zakat
2. Potongan sebesar 10 % untuk pengembalian renovasi

⁵ Wawancara penulis dengan Ibu Ida karyawan Rumah Makan Sederhana Jl.A.Yani Tanggal 28 Desember 2010, Jam.08.00-08.30 Wib

Setelah itu keuntungan bersih restoran baru dibagi nisbah bagi hasilnya sebagai berikut:

- Karyawan secara bersama-sama sesuai porsinya masing-masing mendapat 50%.
- Pihak Pertama dan Pihak Kedua mendapat 50% dengan rincian sebagai berikut:
 - a. Pihak Pertama (franchisee/investor) sebesar 30% = perbesar $30/50 \times 100 = 60\%$
 - b. Pihak Kedua (pengelola/pemegang merek) sebesar 20% = perbesar $20/50 \times 100 = 40\%$

Pada kerjasama ini, baik manajemen, asset, pajak, maupun beban apapun tidak ada sangkut pautnya dengan usaha lain milik pihak pemegang merek dan pihak *franchisee/investor* sama sekali tidak bertanggung jawab atas restoran lain.

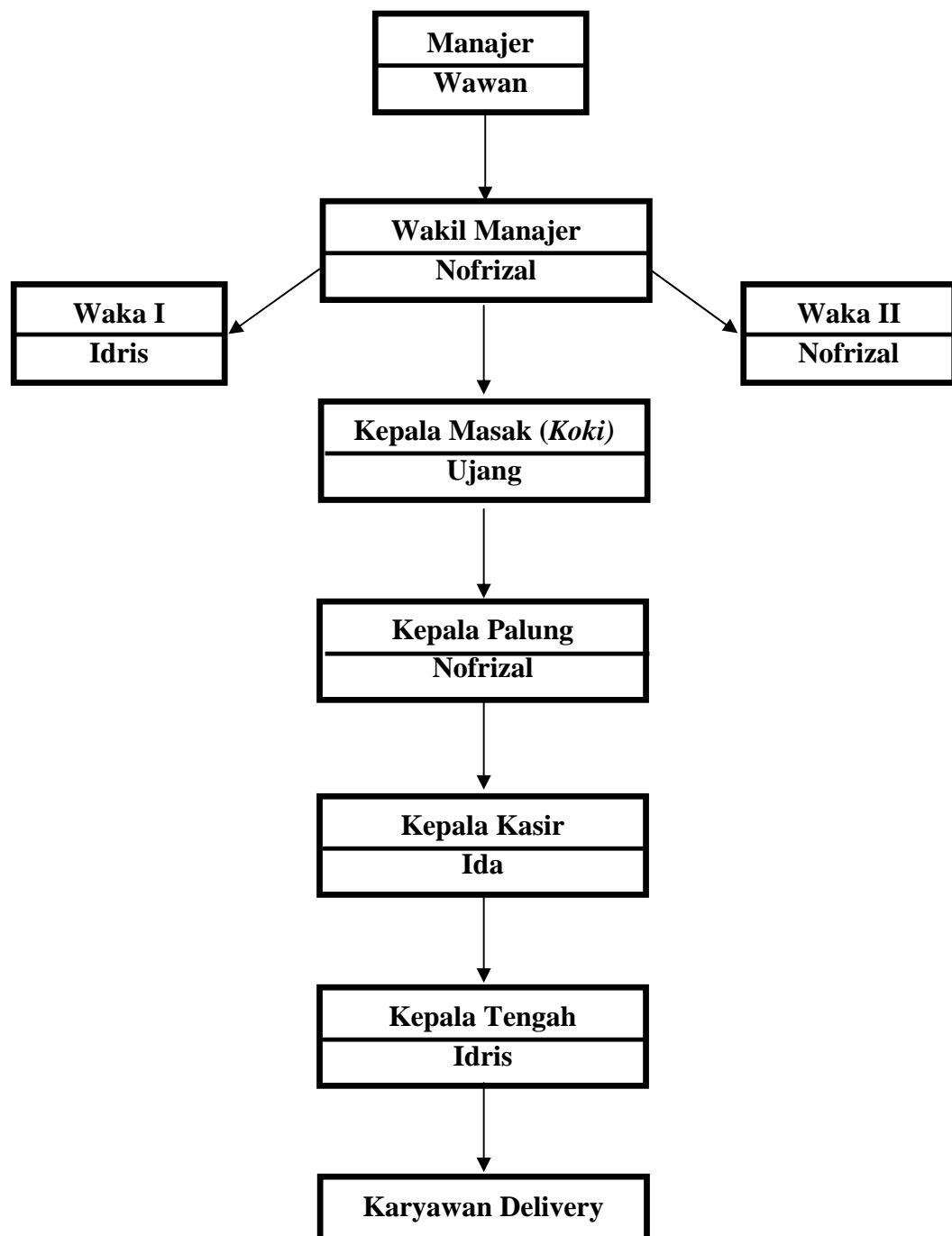
Untuk setiap pemakaian/pemasangan merek/logo/papan nama dan boks makanan, serta pakaian yang berlogo “SA” dan bermerek “Sederhana”, *franchisee/investor* harus meminta izin terlebih dahulu kepada H. Bustamam. Investor juga tidak diperbolehkan mengalihkan/menjual sebagian atau seluruh hak Perjanjian Kerjasama Usaha ini kepada pihak lain tanpa persetujuan dari pemegang merek.⁶

⁶ *Ibid*, h.61

C. Struktur Organisasi Restoran dan Rumah Makan Sederhana (SA) di Pekanbaru

Gambar I

Struktur Organisasi Rumah Makan dan Restoran Sederhana (SA)



Dari struktur diatas penulis paparkan gambaran umum mengenal susunan, pembagian dan pelaksanaan tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian.

Gambaran umum mengenai susunan pembagian dan pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian organisasi tersebut adalah sebagaai berikut ⁷:

1. Manajer

Bagian ini mempunyai tugas mengelola rumah makan dan restoran, kemudian bertanggung jawab atas kelangsungan rumah makan tersebut.

2. Wakil Manajer

Bagian ini mempunyai tugas membantu manajer, kemudian mewakili tugas-tugas manajer jika diperlukan.

3. Waka I

Bagian ini mempunyai tugas membantu wakil manajer, kemudian mewakili tugas-tugas wakil manajer jika diperlukan

4. Waka II

Bagian ini mempunyai tugas membantu wakil manajer, kemudian mewakili tugas-tugas wakil manajer jika diperlukan

5. Kepala Masak (koki)

Bagian ini merupakan juru masak dalam rumah makan dan restoran atau bisa disebut koki, kesuksesan rumah makan dan restoran terletak pada koki masaknya dalam memberikan kualitas makanan dan rasa yang mampu diterima oleh pelanggan.

⁷ Wawancara penulis dengan Bapak Nofrizal (wakil manager Rumah Makan Sederhana Jl.A.Yani) Tanggal 28 Desember 2010, Jam.08.00-08.30 Wib

6. Kepala Palung

Bagian ini mempunyai tugas pembawa makanan kepada para pelanggan yang memesan makanan. Bertugas di ruang depan tempat pemesanan makanan.

7. Kepala Tengah

Bagian ini mempunyai tugas membersihkan meja pelanggan dan melayani pelanggan yang memesan makanan atau minuman. Bertugas di ruang tengah.

8. Kepala Kasir

Yaitu karyawan yang bertugas melayani para pelanggan yang akan melakukan pembayaran, tidak hanya pelayanan pembayaran tetapi juga yang lainnya seperti pelayanan pesan lewat telephone.

9. Karyawan *Delivery*

Karyawan *Delivery* bertugas mengantar barang pesanan kepada pelanggan yang memesan melalui pesan telephone dan kegiatan lainnya.

D. Aktivitas Usaha restoran dan rumah makan Sederhana (SA) di Pekanbaru

1. Aktivitas Usaha Rumah Makan dan Restoran Sederhana

Selain aktivitas rutin dalam melayani pembeli untuk makan di Rumah makan dan Restoran Sederhana, menerima pesanan dari para pelanggan untuk berbagai acara. Rumah makan dan Restoran Sederhana juga melakukan aktivitas – aktivitas rutin seperti :

a. *Morning Briefing*,

Setiap pagi sebelum memulai aktivitas di Rumah makan dan Restoran Sederhana, para pimpinan dan seluruh karyawan melakukan

briefing pagi. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan untuk melayani pembeli, sehingga Pembeli merasa senang dan puas akan pelayanan yang diberikan sehingga akan membuat para pembeli untuk datang kembali membeli maupun makan di Rumah makan dan Restoran Sederhana. *Morning briefing* dapat dilakukan setiap hari dan waktunya tidak lebih dari satu jam. Kegiatan ini harus dihadiri setiap hari oleh kepala divisi mulai dari hari senin hingga sabtu, kegiatan ini khusus untuk membahas aktivitas harian yaitu pekerjaan yang dilakukan pada hari tersebut. Tambahan lain seperti masalah pencapaian pendapatan, keluhan pelanggan, dan permasalahan staf lainnya juga dapat disampaikan. Intinya, *morning briefing* bersifat singkat dan tidak membahas masalah detail.

Jika terdapat persoalan yang sangat penting dan memerlukan diskusi panjang, biasanya kepala divisi atau kepala departemen diberi kesempatan untuk bertemu langsung dengan karyawan lainnya untuk mendiskusikannya. Dengan demikian, *morning briefing* tidak terganggu untuk membahas masalah yang bersifat detail. Dalam *morning briefing*, biasanya dilakukan juga instruksi hasil inspeksi yang harus ditindak lanjuti. Hal yang tidak sesuai disampaikan dalam kesempatan ini. Hal yang tak kalah pentingnya kepala divisi harus sudah membuat rencana pekerjaan yang dilakukan pada hari itu⁸.

⁸ Wawancara penulis dengan Bapak Nofrizal (wakil manajer Rumah Makan dan Restoran Sederhana) di Jl. A.Yani tanggal.25 Desember 2010 jam.09.30-10.00

b. *Briefing* Bulanan

Brefing bulanan ini dilakukan setiap bulan oleh pimpinan dan seluruh karyawan. Hal ini dilakukakan untuk mengevaluasi kinerja karyawan dalam melayani konsumen yang berbelanja ke Rumah Makan dan Restoran Sederhana. Sehingga dengan evaluasi yang dilakukan ini dapat menjadi pedoman bagi pihak manajemen untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.

c. Wirid

Selain berorientasi dengan bisnis, pihak manajemen juga mengadakan wirid satu kali dalam lima belas hari. Wirid ini mengundang ustadz dari ICMI Pekanbaru untuk memberikan tausiah kepada pimpinan dan seluruh karyawan. Jadi Rumah makan dan Restoran Sederhana tidak hanya mementingkan urusan dunia tetapi juga Akhirat⁹.

d. Memberikan santunan kepada anak yatim

Pengusaha Rumah makan Sederhana tidak saja mencari keuntungan duniawi tetapi juga keuntungan Akhirat, hal ini dibuktikan dengan adanya aktivitas Rumah makan yang memberikan santunan kepada anak yatim dalam menyambut bulan suci Ramadhan setiap tahunnya.

e. Memberikan reward bagi karyawan yang berprestasi

Manajemen rumah makan Sederhana selalu memberikan reward kepada karyawan yang rajin masuk tidak pernah libur dan rajin dalam

⁹ Wawancara dengan Ibu Ida (kepala kasir Rumah Makan dan Restoran Sederhana)di Jl. A. Yani tanggal 26 Desember 2010 jam 8.30 – 09.00.

bekerja selama per 100 hari. Kebijakan ini dilakukan untuk memotivasi para karyawan agar lebih disiplin, rajin bekerja dalam melayani pengunjung.

Memberikan penghargaan kepada karyawan merupakan suatu motivasi bagi mereka agar dapat menjalankan tugasnya lebih baik lagi. Penghargaan diberikan kepada karyawan yang telah melakukan tugas dengan baik, khususnya dalam hal memberikan pelayanan kepada pelanggan sehingga mereka puas. Banyak hal yang bisa dilakukan untuk menjalankan strategi ini . Mereka kan semakin sadar dan berlomba untuk memberikan pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan.

Ada tiga cara yang bisa diterapkan dalam menjalankan strategi ini :

1. Sampaikan setiap komentar yang baik dari pelanggan dalam bentuk surat yang di pajang di papan pengumuman sehingga orang lain juga bisa membacanya.
2. Datangi dan beri ucapan selamat kepada karyawan yang mendapatkan komentar yang baik dari komentar
3. Dalam pertemuan penting, sebutkan nama karyawan dan tamunya yang memberikan komentar positif itu. Jelaskan pula mengenai hal yang telah mereka lakukan dan perasaan tamu yang datang tersebut. Dengan cara ini, dari hari ke hari karyawan akan semakin termotivasi untuk melakukan tugas dengan baik.

BAB III

ENTREPRENEURSHIP

A. Pengertian *Entrepreneurship* (Kewirausahaan)

Kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Prancis *entreprendre* yang sudah dikenal sejak abad ke-17,¹ yang artinya menjalankan, melakukan, dan berusaha. Kata *entrepreneur* atau wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari kata *wira* yang artinya gagah, berani, dan perkasa. Dan *usaha* (bisnis) sehingga *entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang yang berani atau perkasa dalam usaha atau bisnis.

Dalam kamus umum bahasa Indonesia wirausaha yaitu sebagai orang yang pandai dan berbakat dalam mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkan produk yang dihasilkan, dan mengatur permodalan operasinya.²

Entrepreneur merupakan orang yang berani memulai, menjalankan dan mengembangkan usaha dengan cara memanfaatkan segala kemampuan dalam hal membeli bahan baku dan sumber daya yang diperlukan, membuat produk dengan nilai tambah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan menjual produk sehingga bisa memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi para karyawan, diri sendiri, perusahaan dan masyarakat sekitarnya.

Entrepreneur juga merupakan segala hal yang berkaitan dengan sikap, tindakan, dan proses yang dilakukan oleh para *entrepreneur* dalam merintis,

¹ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h.24

² Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008) Edisi ke-4, h.1562

menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. *Entrepreneur* sering juga dikaitkan dengan adanya pendatang baru dalam dunia bisnis.³

Pandangan ahli Ekonomi, Wirausaha adalah orang yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi seperti sumber daya alam, tenaga kerja, material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya⁴.

Secara sederhana arti *Entrepreneur* (wirausahawan) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada⁵. Wirausaha juga selalu menghasilkan menghasilkan sesuatu yang baru dalam usaha itu. Hal baru yang dihasilkan bukan hanya berupa jenis barang yang baru, melainkan juga dapat berupa sistem, metode, strategi usaha dan lain-lain aspek usaha demi terwujudnya efisiensi dan efektifitas kerja⁶. Seorang wirausaha bukan manusia hasil cetakan melainkan

³ Arman Hakim Nasution, *Entrepreneurship Membangun Spirit Teknopreneurship*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008) h.3

⁴ Suryana, "Kewirausahaan", (Jakarta: Salemba Empat, 2006) h. 15

⁵ Kasmir, "Kewirausahaan", (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007) h.16

⁶ Winarso Drajad Widodo *Op.cit.* h.13

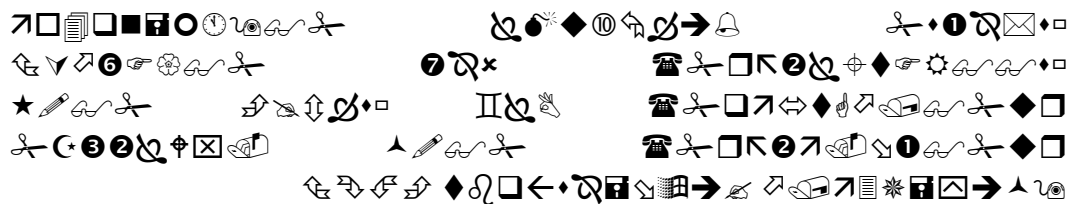
seseorang yang memiliki kualitas pribadi yang menonjol yang nampak dari sikap, motivasi dan perilaku yang mendasarinya.⁷

B. *Entrepreneurship* Dalam Islam

Dalam Islam, *Entrepreneurship* digunakan dengan istilah kerja keras. Setidaknya terdapat beberapa ayat Al-Qur'an maupun Hadits yang dapat menjadi rujukan tentang semangat kerja keras dan kemandirian, seperti HR. Bukhari dan Muslim yang berbunyi “*Amal yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri*” (HR. Bukhari dan Muslim).

Maksudnya bahwa nabi mendorong umatnya untuk kerja keras supaya memiliki kekayaan, sehingga dapat memberikan sesuatu pada orang lain.

Terdapat juga pada Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah : 10 yang berbunyi :



Oleh karena itu, apabila shalat telah ditunaikan maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia (rizki) Allah. Bahkan Nabi juga bersabda, *“Sesungguhnya bekerja mencari rezeki yang halal itu merupakan kewajiban setelah ibadah fardhu”*. (HR.Tabrani dan Baihaqi)

⁷ Tarsis Tarmudji, *Prinsip-Prinsip Wirausaha*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1997)

Muhammad bisnis ketika usianya masih sangat muda. Keputusannya untuk berbisnis diambil dari situasi dan kondisinya yang memaksa Muhammad harus survive dari ketergantungannya terhadap paman dan saudara-saudaranya. Keinginannya untuk mandiri memaksanya untuk terjun memulai bisnis sedini mungkin. Kondisinya yang demikian, membuat Muhammad berfikir keras bagaimana menangkap peluang bisnis yang ada⁸.

Jadi, sangat jelaslah bahwa Islam telah memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (*Rezeki*), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (*risk*). Dengan kata lain, orang yang berani melewati resiko akan memperoleh peluang rizki besar.

Dalam Islam *Entrepreneurship* adalah segala aktivitas bisnis yang diusahakan secara perniagaan dalam rangka memproduksi suatu barang atau jasa dengan jalan tidak bertentangan dengan syariat. Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (*Entrepreneurship*), namun diantara keduanya mempunyai kaitan yang cukup erat, memiliki ruh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknis yang digunakan berbeda. Setidaknya terdapat beberapa ayat Al-Qur'an maupun Hadits yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti yang terdapat dalam surat At-Taubah: 105.

⁸ Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2006) h.158-159

C. Karakteristik *Entrepreneurship*

Entrepreneur merupakan keahlian seseorang dalam menghadapi resiko dimasa mendatang dan tumbuh untuk mendapatkan profit dengan menggunakan seluruh sumber daya yang dimiliki sehingga mengalami peningkatan terhadap usaha tersebut. Oleh karenanya, *entrepreneur* mempunyai empat karakteristik⁹, yaitu :

- a. Menjalankan sebuah bisnis yang mempunyai kemungkinan menghasilkan keuntungan.
- b. Berani menanggung dan menerima resiko bisnis tersebut di masa-masa mendatang.
- c. Bisnis yang sedang ditekuni akan mempunyai kesempatan tumbuh.
- d. Perusahaan akan membuat inovasi dan terjadi kapitalisasi bisnis tersebut.

Mereka yang dapat dikatakan *entrepreneur* di antaranya disebut sebagai:

- Pedagang
- Saudagar
- Pengusaha
- Konsultan
- Businessman
- Industrialis
- Kontraktor
- Pialang (*broker*)

⁹ Zulkarnain, “*Kewirausahaan*”, (Yogyakarta: Adicita, 2006) h.5

- Pengusaha Waralaba
- Investor, dan lain-lain¹⁰.

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat kedepan. Melihat ke depan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya.

D. Sifat dan Perilaku *Entrepreneur*

1. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan khaliq sang pencipta, Allah Swt. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur, dan disenangi oleh semua relasinya¹¹.

2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi, ia cenderung pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya

¹⁰ Moko. P. Astamoen, "*Entrepreneurship*", (Bandung: Alfabeta, 2005) h.52

¹¹ Buchari Alma, "*Kewirausahaan*", (Bandung: Alfabeta, 2008) h.53

akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan. Kebanyakan anak remaja sekarang ini tidak mau berbelanja ke pasar menemani ibunya karena gengsi. Padahal dengan ikut menemani ibu dan melihat suasana pasar, banyak pengalaman bisa diperoleh.

Berbagai motivasi akan muncul dalam usaha bisnis jika berusaha menyingkirkan prestise. Setiap orang akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat orang, asal yang dikerjakan itu pekerjaan halal¹².

3. Berani Mengambil Resiko dan Menyukai Tantangan

Keberanian mengambil resiko juga merupakan ciri khas dari seorang *entrepreneur*. Keberanian mengambil resiko bukan berarti keberanian yang membabi buta yang sifatnya untung-untungan. Mereka akan mengambil resiko yang sudah diperhitungkan. Keputusan untuk mengambil resiko tinggi dilaksanakan setelah melalui perhitungan yang cermat. *Entrepreneur* juga menyadari bahwa kemungkinan gagal selalu ada¹³.

Seorang wirausaha harus berani menhadapi resiko. Semakin besar resiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Mengapa demikian ? Hal ini dikarenakan jumlah pemain semakin sedikit. Tentunya resiko-resiko ini sudah harus diperhitungkan terlebih dahulu. Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya merupakan kunci awal dalam dunia usaha, karena hasil yang akan dicapai akan proporsional

¹² *Ibid.* h. 53

¹³ Netti Tinaprilla dkk, "*Punya Bisnis Sendiri Itu Nikmat*", (Jakarta: Kompas, 2008) h.35

terhadap resiko yang akan diambil. Resiko yang diperhitungkan dengan baik akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil¹⁴.

4. Kepemimpinan

Sifat lain *entrepreneur* adalah jiwa kepemimpinannya yang menonjol. Tingkah lakunya mencerminkan seorang pemimpin. Pergaulan luas dan mampu berkomunikasi dengan baik. Kepemimpinan memang diperlukan karena *entrepreneur* adalah seorang pemimpin yang mengelola sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan. Mereka selalu berorientasi kedepan dibarengi dengan sifat optimisme¹⁵.

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin.

Adapun pemimpin yang disenangi oleh bawahan, mudah memimpin sekelompok orang, ia diikuti, dipercaya oleh bawahannya. Namun adaapula pemimpin yang tidak disenangi bawhannya, atau ia tidak senang dengan bawahannya, ia banyak curiga kepada bawahannya, ia mau mengawasi bawahannya tetapi tidak ada waktu untuk itu. Menanam kecurigaan kepada orang lain, pada suatu ketika kelak akan berakibat tidak baik pada usaha yang sedang dijalankan. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsif.

¹⁴ Suyatna, *Loc.cit*

¹⁵ NettiTinaprilla, *Loc.cit*

5. Bertanggung Jawab

Pengusaha harus bertanggung jawab terhadap segala kegiatan yang dilakukan dalam bidang usahanya. Kewajiban terhadap berbagai pihak harus segera diselesaikan. Tanggung jawab tidak hanya terbatas pada kewajiban, tetapi juga kepada seluruh karyawannya, masyarakat, dan pemerintah.¹⁶

E. Produktivitas Usaha dan Motivasi

1. Produktivitas

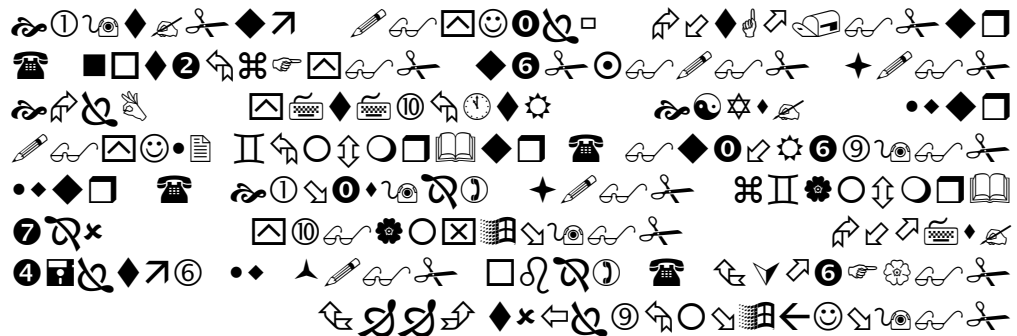
Produktivitas usaha merupakan aspek penting dalam berbagai aktivitas, terutama dalam bisnis. Secara teoritik istilah produktivitas sudah lama dan banyak dibicarakan, namun pernyataannya pentingnya produktivitas khususnya di Indonesia baru disadari mana kala persoalan bisnis dihadapkan dengan adanya daya saing yang semakin ketat, tingginya biaya produksi, tingginya harga jual barang yang berakhir pada kelesuan usaha dalam menghadapi pasar yang semakin kompleks.

Ada dua macam aspek vital produktivitas yakni efesiensi dan efektifitas. Efektifitas berhubungan dengan pencapaian tujuan-tujuan yang ekspektasi, efesiensi berhubungan dengan bagaimana baik berbagai macam sumber daya atau input dikombinasi.

Produksi menurut As-sadr adalah usaha mengembangkan sumber daya alam agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Sedangkan menurut

¹⁶ Kasmir, *Opcit*, h 22

nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.(QS.At-Taubah[9]:105)¹⁸



Artinya : “Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah di anugrahan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di muka bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”. (QS.Al-Qoshos [28] : 77)

2. Motivasi

Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau infuls. Motivasi seseorang tergantung kepada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan besarlah yang akan menentukan prilaku seseorang. Motif yang kuat sering kali berkurang apabila telah mencapai kepuasan atau karena menemui kegagalan¹⁹.

Motivasi juga merupakan dorongan tindakan seseorang untuk mengeluarkan ide dan melakukannya. Semakin kuat motivasi seseorang maka semakin kuat pula melakukan ide dan hal ini dapat dikatakan sebagai

¹⁸ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: PT. Syaamil Cipta Media, 2005) h.203

¹⁹ Zulkarnain, *Loc.cit*

semangat melakukan tindakan. Misalnya motivasi dari keluarga, mereka mau membantu dan semangat menyokong kegiatan wirausaha tersebut.

Pengusaha adalah *fighter* dan *survifer* (punya cara untuk bertahan hidup). Pengusaha harus memiliki semangat dan motivasi yang tak kunjung padam, mereka harus selalu bersemangat dengan apa yang dilakukannya. Keuntungan dan keberhasilan dalam usaha dagang harus membuat mereka lebih bersemangat agar bekerja lebih keras lagi. Keuntungan tidak seharusnya membuat mereka terlena. Sebagai pejuang, pengusaha harus senantiasa waspada dan berjaga-jaga dalam mengatur kegiatan perdagangan. Perdagangan ibarat perjuangan yang menuntut pengorbanan. Kalah menang dalam perjuangan itu banyak bergantung pada strategi yang di atur pemimpinnya. Hal ini perlu diaplikasikan oleh para pengusaha jika ingin melihat perdagangannya. Ada pepatah cina yang mengatakan “jika terlalu berhati-hati akan mati”. Untuk berhasil setiap pengusaha harus berani mengambil resiko. Hal ini tidak bisa di elakkan karena tidak ada seorang pun yang tau mengenai masa depannya. Jika tidak dicoba, sampai kapan pun seseorang tidak akan tau apa yang akan dihadapinya nanti. Pengusaha harus berjiwa besar dan jangan terlalu memikirkan akibat yang ditimbulkan dari semua tingkah lakunya. Pengusaha harus percaya dan yakin pada tindakan serta keputusannya. Keraguan hanya akan menimbulkan perasaan kekhawatiran yang berlebihan. Pengusaha yang khawatir berlebihan akan kalah²⁰. Oleh karena itu Allah senantiasa memotivasi hamba – hamba-Nya,

²⁰ Ann Wang Seng, “*Rahasia Bisnis Orang Cina*”, (Bandung: Hikmah, 2006) h. 31

BAB IV

***ENTREPRENEURSHIP* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Karakteristik *Entrepreneurship* Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru

Membangun jiwa, kepribadian, karakteristik kewirausahaan (*entrepreneurship*) harus dimulai dari adanya kesadaran bahwa jiwa kewirausahaan dapat ditumbuhkan melalui berbagai cara dan strategi. *Entrepreneur* bukan semata-mata masalah bakat (meskipun bakat tetap merupakan faktor penting), tetapi juga sebuah motivasi, perjuangan dan keinginan yang kuat untuk mewujudkannya.¹ Karakteristik atau kepribadian seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah sikap merdeka, bebas dan percaya pada diri sendiri (*self reliance*). Percaya diri merupakan salah satu bentuk sikap yang dapat mempengaruhi semangat seseorang untuk melakukan kegiatan tertentu.

Dengan demikian, dalam menjalankan suatu usaha kejujuran dan penuh dengan idealisme serta menjalankan usaha dengan sistem keadilan merupakan dasar kepribadian atau karakteristik dan etika wirausaha. Etika bisnis Islam sebenarnya telah diajarkan Nabi SAW saat menjalankan perdagangan. Karakteristik Nabi SAW, sebagai pedagang selain didedikasi dan keuletannya juga memiliki sifat *shiddiq*, *fathanah amanah*, dan *tabligh*. Ciri-ciri itu masih ditambah Istiqomah. Dalam bisnis apapun, hal yang paling terpenting adalah

¹[Http://www.infokursus.net/download/0206101220BUKU_2_MODUL_1_MEMBANGUN_JIWA_KWU.Pdf](http://www.infokursus.net/download/0206101220BUKU_2_MODUL_1_MEMBANGUN_JIWA_KWU.Pdf), Tanggal 13 Juni 2010

kejujuran, mental dan keberanian dalam memulai usaha². Untuk menjadi pengusaha membutuhkan jiwa *entrepreneurship*. Memang memulai bisnis sendiri merupakan pekerjaan yang tidak mudah dan membutuhkan konsentrasi besar. Menjalankan usaha sendiri berarti hampir seluruh urusan bisnis harus dalam kendali dan tanggung jawab. Menjadi karyawan, atau bahkan eksekutif perusahaan besar, tidak perlu memikirkan gaji yang pasti menjadi hak nya setiap bulan. Akan tetapi, menjadi berarti harus memikirkan dan mengusahakan uang gaji yang mesti dibayarkan kepada para pegawai. Padahal, bisnis belum tentu dapat segera menghasilkan uang³.

Berikut Karakteristik Enterpreunership pengusaha Rumah Makan Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru :

1. Berani Mengambil Resiko

Berdasarkan hasil wawancara dengan wakil pimpinan Rumah makan Sederhana (Bapak Nofrizal) Ia mengatakan:

*“Sabananyo kalau awak nio manggaleh dan bausaho, walaupun modal awak saketek atau bahkan indak ado, tapi awak harus punyo mental yang bagak, dalam bidang apopun, apo lai dalam manggaleh. Sebab bagak tu lah yang bisa awak pakai, ndak mikia apo usaho awak tu modal saketek, Atau takuik ndak baliak modal, atau indak maju kayak usaho restoran yang alah lebih daulu dari awak, Nan jaleh banyak atau saketek modal, awak harus bagak atau barani maambiak rasiko , Kalau indak barani ngambil rasiko, ndak usah manggaleh”.*⁴

(Sebenarnya kalau kita mau berdagang dan berusaha, walaupun modal kita sedikit atau bahkan tidak punya modal, tetapi kita harus punya mental yang berani, dalam bidang apapun, apalagi dalam bidang berdagang. Sebab berani mengambil resiko itulah yang bisa kita pakai, jangan mikir usaha kita modalya

² Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 25 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

³ Siti Najma, *”Bisnis Syariah dari Nol”* ,(Jakarta : Mizan , 2008)

⁴ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 25 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

sedikit , atau takut tidak kembali modal, atau tidak maju usaha restoran kita seperti usaha restoran yang telah sukses lebih dahulu dari

. Yang penting banyak atau sedikitnya modal, kita harus berani mengambil resiko, kalau tidak berani mengambil resiko tidak usah jadi pedagang.)

Contoh: Ketika memulai usaha rumah makan dengan modal yang sedikit, pelanggan sedikit, dan tempat berjualan yang serba kecil dan sempit. Ditambah lagi dengan banyaknya persaingan sesama pengusaha rumah makan yang ada di setiap tempat-tempat strategis maupun yang tidak strategis untuk mendapatkan pangsa pasarnya sehingga usaha rumah makan yang dijalankan dapat berkembang pesat. Tentu untuk menjadi rumah makan yang besar tidaklah mudah, karena masih banyak hal- hal yang akan dilakukan sejak dini. Jadi, apapun masalah yang dihadapi di lapangan, meskipun banyaknya saingan, ataupun lokasi usaha rumah makan yang lain dekat dengan rumah makan sederhana dan sedikit pelanggan atau bahkan tidak ada untung usahanya, itu semua sudah resiko, Namun jangan fikir beratnya, semua resiko bisa diatasi dan di minimalisirkan. Kalau tidak berani mengambil resiko , jangan lagi berdagang .

Demikianlah penjelasan dari karyawan rumah makan sederhana, dari penjelasan itu dan berdasarkan pengamatan penulis, modal yang paling utama adalah berani, Karena dalam hidup semua orang bersahabat dengan resiko, begitu juga dengan usaha rumah makan, resikonya maju atau akan bangkrut, tapi bagaimana pengusaha mengatasi resiko seminimal mungkin sehingga tidak terjadi kerugian. Karena hidup memang titipan Allah SWT. Tidak ada satu benda apapun

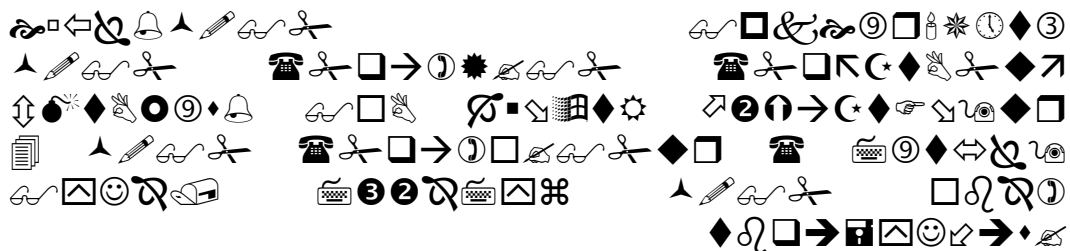
di dunia ini yang bisa dimiliki secara abadi. Nyawa, tubuh, keluarga, harta semua beresiko untuk tiba-tiba diambil oleh sang Pemilik.⁵

Begitu juga dengan usaha rumah makan, Prinsip yang harus dipegang adalah *high risk high return*. Semakin besar resiko yang diambil, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Tinggal memilih saja. Kalau memang tipe “penakut“, pilihlah bisnis yang resikonya kecil. Bagi anda yang bertipe “pemberani“, tidak ada salahnya mencoba berbisnis di level bisnis beresiko tinggi. Tentunya, resiko – resiko ini sudah harus di perhitungkan terlebih dahulu. Pengetahuan dan skill dalam berbisnis akan mengurangi resiko yang akan ditanggung.

Nabi Muhammad SAW membenarkan tindakan pamannya, Abbas bin Abdul Muthalib, untuk menyelamatkan dan mengamankan modal Mudharabah-nya dengan menggunakan syarat-syarat serta menerapkan prinsip kehati – hatian kepada mudharib (pengelola modal), seperti mensyaratkan agar tidak mengarungi lautan, tidak menuruni lembah curam, dan tidak membeli hewan ternak karena resiko bisnis perternakan tidak kondusif. Jika persyaratan itu dilanggar, ia selaku mudharib haru menanggung resiko kerugian ataupun kehilangan modal (HR Thabrani Ibnu Abbas)

Hadis ini mengisyaratkan betapa pentingnya bagi setiap pengusaha untuk melakukan prediksi sehingga dapat meminimalkan potensi kerugian yang akan dihadapi. Seperti yang terdapat pada Al-Qur’an Suarat Al-Hasyr[59]:18 yang berbunyi:

⁵ Pengamatan penulis tgl. 25 Desember 2010 di RM. Sederhana Jl.A.Yani Pekanbaru



Artinya: “Wahai orang –orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS Al Hasyr[59] : 18)⁶

Apabila telah dilakukan prinsip kehati-hatian, tapi ternyata usaha yang dilakukan tetap mengalami kerugian, kembalikan semua kepada Allah sebagai wujud tawakal. Kita telah berhasil menjalankan tugas dengan baik sebagai pengelola kekayaan Allah dan sedang proses belajar menjadi pengelola kekayaan Allah yang terbaik. Marketing hanya ikhtiar, presentasi bisnis juga ikhtiar, hasilnya diserahkan kepada Allah. Jadi, setiap orang tidak memiliki cukup alasan untuk tidak memulai bisnis karena takut resiko. Resiko ada di mana-mana termasuk dalam berbisnis rumah makan dan restoran. Namun bagaimana dapat mengatasi rasa takut akan resiko dengan rasa berani dan mental yang kuat dalam memulai usaha.

2. Pandai Membaca situasi

Berdasarkan wawancara dengan karyawan Rumah makan Sederhana, ia mengatakan bahwa:

“Usaho rumah makan samo halnyo awak manggaleh , tapi nan awak galehkan adalah Masakan dan pelayanan nan ramah, seorang panggaleh rumah

⁶ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.548

makan harus santiang membaco situasi, santiang mambaco peluang, apo nan diinginkan konsumen atau pengunjung rumah makan”⁷.

(Usaha rumah makan ini sebenarnya adalah berdagang, namun yang kita dagangkan adalah masakan dan pelayanan yang ramah dan menyenangkan. Seorang karyawan rumah makan harus pandai membaca situasi, pandai membaca peluang, apa yang di inginkan konsumen atau pengunjung rumah makan).

Contoh: Karyawan rumah makan cepat dan sigap dalam melayani pembeli ketika ruang makan lantai satu sudah penuh oleh pembeli, jadi sebelum pembeli datang dan masih berada di luar rumah makan, karyawan rumah makan sudah punya inisiatif untuk mengarahkan atau mempersilahkan pengunjung atau pembeli ke ruangan yang lain (VIP), karena diruangan lantai satu sudah penuh dengan pembeli yang ingin makan di tempat. Dengan adanya inisiatif karyawan rumah makan untuk mengarahkan pengunjung atau pembeli ke lantai dua ruangan VIP membuat kesan tersendiri oleh pelanggan karena merasa diperhatikan, sehingga pelanggan akan senang untuk datang kembali makan di rumah makan sederhana. Terciptalah pelanggan yang setia di rumah makan sederhana. Dengan adanya pelanggan yang setia inilah salah satu faktor yang menyebabkan usaha rumah makan sederhana dapat maju, karena prinsip rumah makan sederhana , Pelanggan adalah raja. Sehingga semua pelanggan ataupun pembeli harus dilayani dengan sebaik-baiknya .

Contoh yang lainnya adalah tukang masak dan manajemen selalu pandai dalam membaca situasi yang ada, misalnya ada jenis masakan yang baru, dengan bumbu – bumbu yang enak dan cara masaknya lebih mudah. Sehingga jenis

⁷ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 25 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

masakannya juga lebih bervariasi, dengan ide ini dapat memanjakan pengunjung dengan aneka masakan di rumah makan sederhana ini.

Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara penulis, sebagai pedagang rumah makan dan restoran Sederhana Jl. A.Yani harus pandai membaca peluang, pandai menciptakan peluang, dan bertindak ketika peluang datang bisa disamakan dengan orang yang memiliki spirit Iqra'. Jadi bisa dikatakan bahwa Spirit Iqra' juga pandai membaca situasi. Sebagaimana Firman Allah SWT Surat Al-Alaq[96]:1 yang berbunyi:



Artinya: “*Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu Yang Menciptakan,*” (QS. Al-Alaq [96]:1)⁸

Ayat yang pertama diturunkan kepada Nabi ini dijelaskan oleh Profesor Quraish Shihab bahwa perintah Iqra' tidak hanya sekedar membaca. Iqra' yang diturunkan dari akar kata qara'a ini artinya mendalami, meneliti, dan menghimpun. Buah dari spirit Iqra' melahirkan daya cipta (kreativitas) tinggi.

Menjadi pebisnis harus pandai membaca peluang, memerhatikan apa yang ada di sekeliling, mencatat hal –hal yang baru, banyak berfikir dan mencari ide dan gagasan baru, memetik hikmah sebuah peristiwa, rajin membaca buku, rajin bertanya dan mengikuti diskusi dan seminar, meyakini apa pun yang di ciptakan Allah pasti ada manfaatnya adalah ciri-ciri orang yang tidak pernah berhenti iqra'. Melihat peluang usaha, meneliti kemungkinan mewujudkan peluang, dan menghimpun semua potensi untuk mewujudkan peluang. Itulah pebisnis.

⁸ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.597

Dalam melakukan usaha Rumah Makan dan Restoran ataupun usaha yang lainnya , akan muncul hal-hal baru, pesaing baru, kenaikan ongkos, perubahan pasar, dan lain-lainnya.. Tanpa spirit Iqra yang tinggi, setiap pegusaha akan sulit bertahan dalam kancah perbisnisan.

3. Pantang Putus Asa

Berdasarkan wawancara penulis dengan karyawan rumah makan, ia mengatakan bahwa :

*“Kalau nio manggaleh dan manjadi panggaleh nan sukses, jan mudah putus aso, awak mulai dirumah makan ajo banyak masalah nan dihadapi, kayak pelanggan yang saketek, masalah sasamo karyawan, sampai ka masalah jo pimpinan. Tapi awak ndak nio putus aso, namonyo hiduik harus banyak basaba, sabab saba tu lah yang jadi pegangan awak, dan jan mudah putus aso”.*⁹

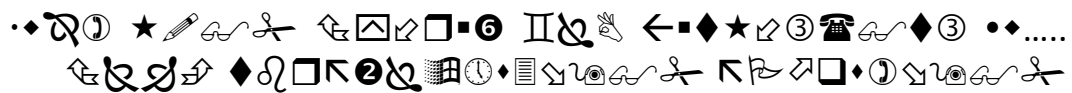
(Kalau mau berdagang dan menjadi pedagang yang sukses, jangan mudah putus asa, saya saja mulai bekerja di rumah makan saja banyak masalah yang dihadapi, seperti pelanggan yang sedikit, masalah dengan sesama karyawan, sampai kepada masalah pimpinan. Tapi saya tidak mau putus asa karena masalah tersebut, namanya hidup harus banyak bersabar, karena sabar itulah yang jadi pegangan saya dan sjanganlah mudah putus asa).

Contoh:Di rumah makan sederhana memakai sistem bagi hasil antara investor, pemilik dan karyawan-karyawannya setiap tiga bulan sekali. Setiap usaha tentu ada dua pilihan yaitu untung dan rugi. Semua pengusaha tentu berharap usaha yang dijalankannya mengalami keuntungan. Begitupula rumah makan sederhana, Selama perjalanan usaha rumah makan sederhana ini berdiri ada juga mengalami masa-masa sulit, tetapi tidak sampai mengalami bangkrut hanya saja mengalami pulang pokok ditambah untung yang sangat sedikit. Tapi itu hanya sebentar saja,

⁹ Wawancara dengan Karyawan Rumah makan Sederhana (Ibu Ida) Hari Senin Tanggal.27 Desember 2010 Jam.09.00-09.30

ya namanya hidup dan berusaha, kadang-kadang Rumah makan sederhana mengalami keuntungan yang banyak, kadang-kadang sedikit, seperti roda yang berputar.

Dari penjelasan karyawan penulis mengambil kesimpulan bahwa tidak Ada kata putus asa dalam hidup. Selalu ada rahmat bagi hamba –Nya yang tidak pernah putus asa. Seperti yang terdapat pada Al-Qur'an Surat Yusuf[12]:87 yang berbunyi:



Artinya: " Jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah, sesungguhnya yang berputus asa dari rahmat Allah hanyalah orang-orang kafir" (QS. Yusuf[12] : 87)¹⁰

Begitu juga bagi orang yang ingin menjadi pebisnis ataupun pengusaha. Mental putus asa harus melekat dalam diri seseorang. Masalah untuk dihadapi dan bukan dihindari. Seberat apapun masalah bisnis yang dihadapi, jangan khawatir, pasti ada jalan keluarnya kalau benar-benar berusaha untuk mencari jalan keluar itu. Janganlah pernah patah semangat karena yakinlah rahmat Allah akan datang pada waktunya.

Maka seorang *entrepreneur* yang sejati hendaknya selalu memiliki sikap optimisme, sehingga muncul dalam dirinya kesungguhan tekad dalam berusaha dan akan menjadi pendorong disaat menemui kegagalan. Gunakan semua potensi yang dimiliki tanpa harus terhambat oleh keterbatasan sarana yang ada.

4. Sabar Menjalani

¹⁰ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.246

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan bapak Nofrizal (wakil pimpinan rumah makan dan restoran sederhana Jl.A.Yani ia mengatakan bahwa :

”Kalau awak nio mendalami dunia usaho atau manggaleh harus punyo sifat sabar, awak buliah bermimpi jadi urang saudagar yang kayo rayo, tapi jan baharok untuk mancapai mimpi itu ndak basobok jo Namonyo rintangan dan kesulitan. Sarupo wak mananam padi , banyak hal yang awak lakukan, awak harus menyemainyo, kalau ado hama awak harus pandai menghilangkannyo, ndak sampai disitu jo do, aianyo juo harus diatua seelok-eloknyo”.

(Bila kita ingin terjun pada dunia bisnis, milikilah sifat sabar. Kita boleh bermimpi menjadi pebisnis kaya, tetapi jangan berharap untuk mecapai mimpi itu kita tidak berhadapan dengan rintangan dan kesulitan. Ibarat menanam padi, ada banyak hal yang harus kita lakukan, kita harus menyemainya, kalau ada hama kita harus telaten dalam menghilangkannya. Selain itu, airnya pun harus kita atur).

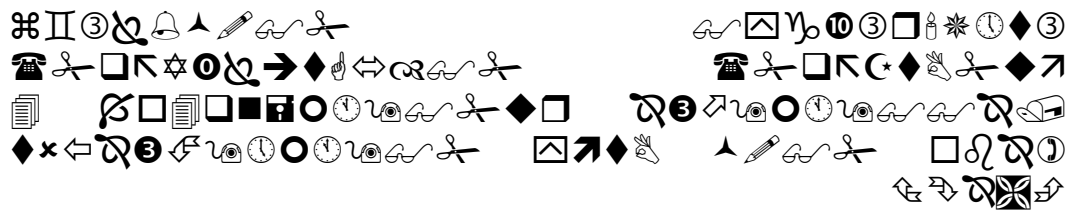
Contoh: Jika ingin menjadi pemilik usaha rumah makan atau ingin menjadi pimpinan di rumah makan yang ternama, bahkan ingin suatu saat nanti usaha rumah makan sederhana bisa sukses itu bukanlah hal yang mudah, Karena saya saja (Nofrizal/ Wakil pimpinan Rumah makan sederhana) untuk mendapatkan kepercayaan ini prosesnya sangat panjang, dimulai dari saya menjadi anak buah untuk cuci piring, tukang antar makanan, bersih-bersih , bahkan sekarang diberikan kepercayaan untuk mengelola rumah makan ini. Itu semua adalah proses yang harus dijalani, karena Kesuksesan itu akan terasa manis jika dilalui dari tahap nol. Selain itu, dahulu rumah makan ini tidaklah mempunyai banyak pelanggan dan sedikit keuntungan yang diperoleh, dan hanya memiliki satu tempat berjualan di pinggir jalan, tapi Alhamdulillah karena proses sabar menjalani akhirnya kini banyak cabang-cabang rumah makan sederhana. Kesabaran didalam menjalani proses usaha akan mendatangkan keberhasilan.

Setelah semua itu dilakukan dengan sabar dan telaten barulah akan memanen padi. Begitu juga dengan usaha rumah makan dan restoran, pengusaha juga harus sabar dalam menjalani, dulunya juga rumah makan sederhana ini dimulai dari nol, dari ampera tepi jalan, dengan pelanggan yang sedikit, dari untung yang sedikit, bahkan hampir bangkrut, tapi pemilik rumah makan dan restoran sederhana ini tidak pernah putus asa, dan selalu mengoreksi dan mengfollow up setiap aktivitas yang dilakukannya. Sehingga dari hasil mengoreksi semuanya terciptalah menu masakan yang lebih enak, pelayanan yang lebih ramah sehingga banyak pelanggan yang senang untuk berbelanja atau makan di rumah makan sederhana, dengan pelayanan yang baik maka banyak pengunjung yang datang, maka terciptalah pengunjung yang setia kepada rumah makan sederhana, sehingga dari ampera yang kecil sampai menjadi rumah makan dan restoran yang besar seperti sekarang ini. Semua ini dijalani karena manajemen rumah makan dan restoran sederhana mampu menghargai proses dari nol itulah kunci entrepreneurship rumah makan etnis minang.¹¹ Bahkan Walter Kuemmerle dari Havard Business School, melalui penelitiannya yang melibatkan 50 perusahaan – perusahaan yang baru berkembang yang tersebar di 20 negara, menyimpulkan bahwa sikap sabar adalah salah satu syarat penting bagi keberhasilan seorang pebisnis. Ia menyebutnya sebagai “*the patience to start small.*”¹²

Menjalani liku-liku hidup yang kadang tidak indah yang dibayangkan, hanya sabar yang bisa memudahkan jalan semuanya. Oleh karena itu, Allah berjanji akan menemani orang yang bersabar menjalani kesulitan hidupnya.

¹¹ Berdasarkan pengamatan penulis dan wawancara dengan karyawan rumah makan dan restoran sederhana (Bpk. Ujang) Hari Senin Tanggal 27 Desember 2010 Jam.09.00-09.30.

¹² *Ibid*, Siti Najma



Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan shalat. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar” (QS Al-Baqarah[2]:153)¹³

5. Menghargai Proses

Seseorang menemukan kepompong seekor kupu-kupu. Suatu hari, lobang kecil muncul. Dia duduk mengamati dalam beberapa jam calon kupu-kupu itu ketika dia berjuang dengan memaksa dirinya melewati lubang kecil itu. Kemudian, kupu-kupu itu berhenti membuat kemajuan. Kelihatannya dia telah berusaha semampunya dan dia tidak bisa lebih jauh lagi. Akhirnya, orang tersebut memutuskan untuk membantunya. Dia mengambil sebuah gunting dan memotong sisa kekangan dari kepompong itu.

Kupu-kupu tersebut keluar dengan mudahnya. Namun, dia mempunyai tubuh gembung dan kecil, sayap-sayap mengerut. Orang tersebut terus mengamatinya karena dia berharap bahwa pada suatu saat sayap-sayap itu akan mekar dan melebar sehingga mampu menopang tubuhnya, yang mungkin akan berkembang seiring dengan berjalannya waktu. Harapannya tidak pernah terjadi. Kupu-kupu itu menghabiskan sisa hidupnya merangkak disekitarnya dengan tubuh gembung dan sayap-sayap mengerut. Kupu-kupu itu tidak pernah bisa terbang.

Yang tidak dimengerti oleh orang tersebut adalah bahwa kepompong yang menghambat dan perjuangan yang dibutuhkan kupu-kupu untuk melewati lubang

¹³ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.23

kecil adalah jalan Allah SWT. Untuk memaksa cairan dari tubuh kupu-kupu itu ke dalam sayap- sayapnya sedemikian rupa sehingga dia akan siap terbang begitu dia memperoleh kebebasan dari kepompong tersebut. Orang tersebut tidak menghargai proses supaya kupu-kupu bisa terbang.

Menurut Ibu Ida, Karyawan rumah makan dan restoran sederhana mengatakan Dalam berbisnispun setiap pengusaha harus belajar untuk menghargai Proses. Memang zaman sekarang serba instant. Mau makan bair cepat, sudah ada mie gelas, tinggal seduh lima menit jadi. Mau bikin opor ayam, tinggal beli bumbu opornya, tiak perlu diulek, sudah langsung jadi opor ayam. Mau mengirim surat se sahabat, tinggal kirim email atau sms, sampai beberpa detik kemudian. Mau jadi penyayi idola dalam waktu singkat, tinggal ikutan kontes pencari bakat. Dengan bantuan kemajuan teknologi, hidup anda pun langsung lebih gampang dan cepat¹⁴.

Contoh: Rumah makan sederhana dalam menyajikan masakan-masakan kepada pembeli tidaklah serba instant, karena masakan yang dimasak menggunakan bumbu yang diracik dan diolah sendiri sehingga dapat menghasilkan masakan yang sangat enak, meskipun proses membuat bumbunya memakan waktu yang lama, tapi hasilnya sangat memuaskan, daripada menggunakan bumbu yang serba instant, masaknya juga instan tetapi tidak menghasilkan masakan dan aroma yang sangat enak, inilah yang dapat menyebabkan pelanggan atau pembeli kecewa terhadap rumah makan karena masakannya yang serba instant sehingga rasanya hambar.

¹⁴ Wawancara penulis dengan karyawan Rumah Makan Sederhana (Ibu Ida) 26 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00 Wib.

Dalam bisnis diperlukan tahap-tahapan. Inilah yang disebut dengan proses. Tidak ada orang yang satu hari berbisnis, tahu-tahu hari berikutnya langsung membuka 100 cabang. Orang itu harus sehari demi sehari melatih kemampuannya berbisnis, melatih kemampuan leadershipnya, melatih daya juangnya.

Dalam hal sekecil apapun, sejauh memperbaiki yang sudah ada, itulah proses menuju kesuksesan. Kebaikan yang sekarang ini didapatkan bukanlah yang terbaik, setiap orang harus terus kejar dengan mengadakan perubahan kearah yang lebih baik secara terus-menerus. Nabi Muhammad SAW, Bersabda” *Sebaik-baiknya* (HR Bukhari dan Muslim)

Yang menjadi kunci sukses Jepang dalam berkompetisi di dunia bisnis dalam beberapa decade ini. Kaizen berorientasi pada proses. Proses harus disempurnakan agar hasil dapat meningkat. Kegagalan mencapai hasil yang direncanakan merupakan cermin dari kegagalan proses. Setiap orang tidak akan pernah dapat “terbang seperti kupu-kupu” menuju kesuksesan tanpa mau menghargai setiap proses dalam bisnis.

6. Tidak Boros dan Kikir

Berhatilah – hatilah dalam mengeluarkan uang terutama jika anda dalam tahap awal usaha. Keuntungan tidak selalu menetap, kadang harus merugi dan perusahaan harus tetap dipertahankan. Oleh sebab itu, jika keuntungan didapat, jangan terlalu banyak dihabiskan untuk memenuhi keinginan pribadi.

Menurut Ibu Ida, Karyawan rumah makan dan restoran sederhana mengatakan setiap hasil perhari dari usaha rumah makan dan restoran sederhana memang tidak

selalu tetap. Terkadang mendapat untung yang banyak, terkadang sedikit. Tetapi hal ini bukan berarti rugi. Berhemat dalam pengeluaran adalah solusinya, karena setiap harinya jumlah pasokan sudah diperkirakan sebelumnya¹⁵.

Contoh: Rumah makan adalah usaha yang bergerak dalam bidang makanan, setiap usaha pasti ingin mengalami keuntungan begitu juga usaha rumah makan. Rumah makan sederhana berprinsip tidak boros dan kikir, seperti jika ada karyawan yang keluarganya sakit atau mendapatkan kemalangan, manajemen rumah makan sederhana dengan senang hati dalam memberikan bantuan sukarela, Jika ada pengunjung yang datang dalam jumlah yang banyak , maka akan diberi potongan harga. Selain itu, penulis juga pernah mengalami, ketika penulis datang berkunjung untuk tujuan riset , karyawan rumah makan memberikan pelayanan yang sangat mengesankan, dengan melayani penulis dalam wawancara, berbagi cerita tentang usaha rumah makan dan memberikan suguhan berupa teh manis dan nasi, itu semua diberikan karyawannya secara gratis. Dari peristiwa inilah penulis berani mengambil statemen bahawa karakteristik entrepreneurship rumah makan sederhana salah satunya adalah tidak boros dan kikir.

7. Amanah dan Bertanggung Jawab

Amanah adalah Tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Prinsip ini merupakan perwujudan dari sikap amanah yang mencakup semua gerak-gerik seseorang dalam segala urusan yang di emban kepadanya. Islam mengawal para pemeluknya agar menjadi insan memiliki nurani yang selalu

¹⁵ Wawancara penulis dengan karyawan Rumah Makan Sederhana (Ibu Ida) 26 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00 Wib.

waspada. Yakni nurani yang memelihara hak-hak melakukan perbuatan secara tergesa-gesa maupun teledor. Dari sinilah maka seorang muslim dituntut menjadi seorang *entrepreneur* yang bersifat Amanah.

Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal dan ihsan dalam segala hal. Dengan sifat amanah, pelaku usaha memiliki tanggung jawab untuk mengamalkan kewajiban-kewajibannya¹⁶

Menurut Bapak Nofrizal wakil pimpinan rumah makan dan restoran sederhana mengatakan kejujuran dan tanggung jawab adalah sebuah karakter yang paling urgen bagi seorang pengusaha.

Contoh: pernah terjadi bagi karyawan cuci piring, apabila piring pecah pada saat mencuci, maka yang memecahkan harus melaporkannya kepada kasir dan memecahkannya harus mengganti dengan dipotong gaji (*dayo*). Apabila yang memecahkan piring tadi tidak melaporkan akan kejadian pecahnya piring kepada kasir, maka akan dipotong gaji berlipat ganda dan bisa juga dilakukan pemecatan karena ketidakjujuran hal tersebut, begitulah pentingnya kejujuran itu¹⁷.

B. Pola *Entrepreneurship* Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru Menurut Ekonomi Islam

Dalam Al-Qur'an ada sepenggal kalimat yang berbunyi, “Allah telah menghalalkan jual-beli”. Itu artinya, Allah membolehkan *entrepreneurship*. Allah membolehkan berdagang/berusaha. Islam adalah agama yang mengajarkan

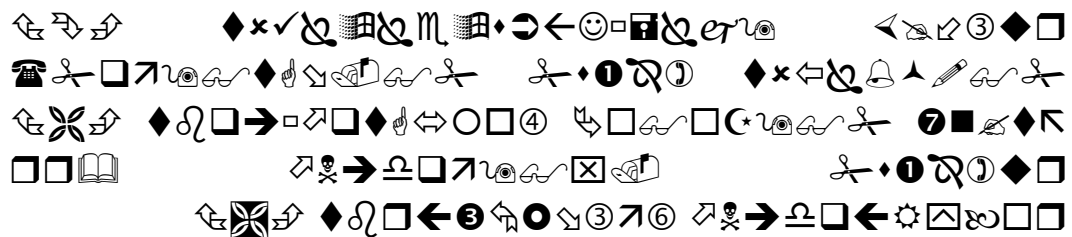
¹⁶ Veithzal Rivai, “*Islamic Economics*”, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009) h.236

¹⁷ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 27 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

bagaimana menjalani hidup dengan baik. Karena kehidupannya yang baik itu sendiri akan menciptakan semua aspek spiritual yang dibutuhkan manusia.

Dalam Islam, yang namanya bisnis yang untung itu adalah yang membuat orang lain merasa beruntung sebanyak mungkin. Kalau mereka beruntung dan puas, mereka bilang pada siapapun. Prinsip orang minang, lebih baik untung sedikit tapi laku banyak daripada untung banyak tapi laku sedikit.¹⁸ Belajarlah menahan diri untuk menikmati kebahagiaan orang lain sebagai keberuntungan. Banyak untung itu bagus tapi barokah, yaitu bermanfaat di dunia dan di Akhirat.

Bagi orang yang curang, Allah SWT akan mencabut barokahnya, masalah kecurangan ini Allah jelaskan dalam Al-Qur'an Surat Al-Muthoffifin[83]:1-3 yang berbunyi:



Artinya: 1. kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)! 2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, 3. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (QS. Al-Muthoffifin[83]:1-3)¹⁹

Karena jika uang itu tidak barokah, maka tidak akan pernah tenang. Dan akan selalu dililiti oleh kekurangan walaupun uangnya melimpah. Serta namanya jauh lebih hina dari pada sebanyak apapun harta yang dimiliki. Orang yang mengurangi timbangan, akan hancur barokahnya.

¹⁸ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 27 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

¹⁹ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.587

Prinsip-prinsip atau Pola *entrepreneurship* itu tidaklah berseberangan dengan nilai-nilai agama. Sama sekali tidak. Niat adalah satu hal dalam memulai suatu usaha, sedangkan amalan adalah hal yang lainnya. Oleh karena niat merupakan sesuatu yang abstrak, maka niat untuk beroleh keberkahan itu hendaknya dikonkretkan melalui perbuatan. Mesti membumi, tidak mengawang-awang²⁰. Berikut Pola *entrepreneurship* pengusaha rumah makan etnis minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru menurut ekonomi Islam:

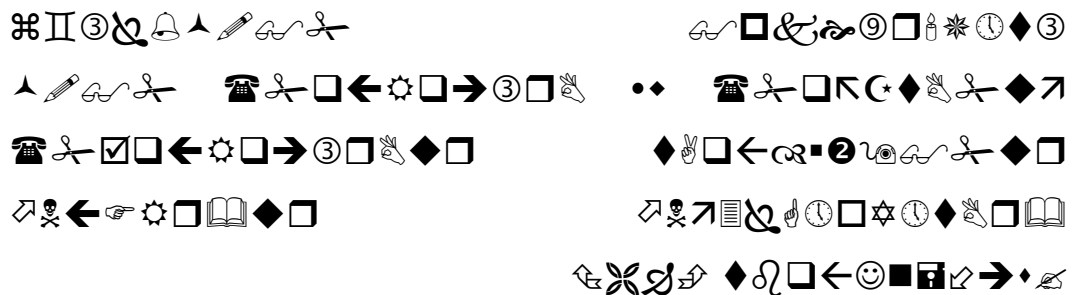
1. Menerapkan Kejujuran

Menurut Bapak Nofrizal (wakil pimpinan rumah makan dan restoran sederhana Jl.A.Yani) mengatakan, Seorang pengusaha harus selalu bersikap jujur baik dalam berbicara maupun bertindak. Jujur ini perlu agar berbagai pihak percaya terhadap apa yang akan dilakukan. Tanpa kejujuran, usaha tidak akan maju dan tidak dipercaya konsumen atau pelanggan.²¹ Pola ini memberi pengertian bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus berlaku jujur agar dapat memberi keuntungan dan manfaat bersama. Jujur adalah ruh keimanan, ciri utama orang Mukminin, bahkan ciri para Nabi, tanpa kebenaran agama tidak akan tegak dan stabil. Seseorang *entrepreneur* harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan cara menjelaskan cacat barang dagangannya yang dia

²⁰ Ippho Santosa, “Muhammad sebagai Pedagang”, (Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2008) h.37

²¹ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bapak Nofrizal) 27 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli²². Orang yang menjual sesuatu dengan syarat barang tersebut bebas dari segala bentuk cacat yang tidak diketahui, maka si penjual tidak lepas tanggung jawab. Kapan pembeli mendapati cacat pada barang yang diperjual belinya dinyatakan sah, seperti yang terdapat pada Al-Qur'an Surat Al-Anfal[8]:27 yang berbunyi:



Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”(QS. Al-Anfal [8]: 27)²³

Perdagangan yang didalamnya mengandung unsur ketidak jujuran, paksaan, atau penipuan, seperti menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak, mencegat penjual menuju pasar, menyembunyikan informasi untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, mengurangi timbangan, menyembunyikan cacat barang dagangan, dan sebagainya hukumnya tidak boleh.

Contoh:Ketika ada pesanan dari pelanggan untuk nasi rames atau nasi kotak 100 kotak dengan sambal ayam gulai, mereka berpesan, kalau tidak ada Ayam gulai, maka pesanan batal. Meskipun ada permintaan yang banyak dan untung yang banyak, para karyawan palung akan mengatakan sejujurnya, kalau gulai ayam telah habis, meskipun orderan tadi tidak jadi. Tetapi pihak rumah makan

²² Pengamatan Penulis tgl. 27 Desember 2010 di RM. Sederhana Jl.A.Yani Pekanbaru

²³ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005) h.180

tidak merasa rugi, karena telah menerapkan kejujuran. Karena bagi mereka kejujuran merupakan salah satu cara untuk menarik pelanggan.

Ketika Nabi melewati pedagang makanan, beliau memasukkan tangan ke dalam makanan kering yang dijual oleh seseorang, ternyata diantara makanan kering itu, terdapat makanan basah. Beliau bertanya, “apakah ini, wahai pedagang makanan? “ia berkata,”makanan basah yang terkena hujan.”Kata Nabi” mengapa tidak kamu letakkan diatas agar terlihat oleh orang? Barang siapa yang menipu maka ia bukan dari golongan kami”.

Pertanyaan dari “bukan golongan kami” menunjukkan bahwa menipu adalah dosa besar. Para *entrepreneur* etnis minang menerapkan konsep ini dalam usahanya di RM. Sederhana.

2. Cepat dalam Pelayanan

Menurut Bapak Idris Karyawan rumah makan dan restoran Sederhana Jl.A.Yani mengatakan, Salah satu kekuatan restoran/rumah makan etnis minang di Pekanbaru yaitu pada kecepatan pelayanan yang ditunjukkan dalam melayani setiap tamunya²⁴. Kesibukan masyarakat yang ingin semua serba cepat sangat mendukung berkembangnya restoran padang di Pekanbaru, apalagi bagi mereka pekerja kantoran yang memiliki waktu sangat terbatas untuk istirahat dan makan siang.

Contoh lain Delivery rumah makan Sederhana cepat dalam pelayanan ketika ada pesanan untuk diantar ke kantor-kantor, sekolah, karena dengan cepat dalam

²⁴ Wawancara penulis dengan karyawan Rumah Makan Sederhana (Bapak Idris) 30 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

pelayanan, maka pelanggan akan merasa senang. Karena pesanan diantar tepat waktu, tanpa harus menunggu lama dan kelaparan. Dengan cepat dalam pelayanan merupakan salah satu pola *entrepreneurship* yang harus dikembangkan. Dan tentunya pelanggan juga merasa senang, karena konsep pembeli adalah raja masih berlaku.

Anda tidak harus melakukan pemesanan terlebih dahulu kemudian menunggu untuk mendapatkan makanan. Ketika di restoran, Anda dapat menunjuk jenis makanan apapun, Anda akan dilayani dengan cekatan. Dalam sekejap, Anda sudah mendapatkan makanan dipiring dan siap disantap.

Ketika Anda langsung duduk di meja, seseorang akan datang mendekati Anda dan kemudian akan kembali membawa setumpuk makanan (lebih dari 6 jenis makanan) di tangan dengan teknik yang tinggi yang kemudian diletakkan di meja untuk Anda pilih dan santap. Begitu juga ketika pada saat pembayara, tidak ada yang berbelit-belit, semuanya berjalan dengan sangat cepat.

3. Kekuatan displai (penataan makanan)

Ketika berkendara di jalan, tentu saja sangatlah mudah bagi orang Pekanbaru mengenal restoran dan rumah makan etnis minang dari dalam mobil. Karena hampir setiap restoran dan rumah makan etnis minang memiliki konsep yang sama dan tergolong unik dalam mendisplai makanannya, yakni dengan sebuah kaca tembus pandang dan aneka jenis masakan dibaliknya yang bisa dilihat langsung dari luar. Inilah yang membuat keunikan tersendiri pada restoran dan rumah makan Padang dibanding dengan jenis restoran dan rumah makan lainnya.

Contoh: Rumah makan etnis minang dalam menarik konsumen dengan menata masakan. Masakan sangat bervariasi dan *lay out* (tata letak) bagus. Karena dari luar rumah makan saja orang-orang sudah bisa melihat beraneka macam masakan karena tempat makanan atau letak makanannya terbuat dari kaca transparan sehingga memudahkan pelanggan untuk melihat bermacam-macam makanan dari luar dan lebih simple dapat memesan sambal hanya dengan menunjuk sambal dari dekat kaca. Tentu saja ini berbeda dengan pola rumah makan etnis minang lainnya.

Ketika Anda masuk dan bersantap di restoran dan rumah makan tersebut, Anda dapat melihat bagaimana mereka menata makanan dengan sangat apik di atas meja, lihatlah kombinasi warna masakannya. Jika jeli, Anda akan menemukan berbagai macam warna di atas meja dari rending yang warnanya coklat kehitaman, sayuran hijau, sambel berwarna merah dan hijau, aneka kuah berwarna kuning hingga kemerahan. Disinilah letak sebuah kekuatan pada restoran dan rumah makan etnis minang yang salah satunya terletak pada pola “kekuatan display atau penataan makanan yang unik”.

4. Memberi sesuatu yang lebih dari yang diharapkan

Jika datang ke restoran dan rumah makan padang dimanapun, secara umum Anda akan mendapatkan sesuatu yang sifatnya gratis sekalipun itu hanya air putih atau teh tawar, baik hangat atau dingin. Semua itu diberikan secara cuma-cuma sekalipun Anda sudah memesan minuman lainnya. Penulis percaya bahwa jarang

sekali orang yang sengaja mengharapkan untuk mendapatkan air putih atau teh tawar secara gratis.

Konsep lain yang membuat restoran dan rumah makan etnis minang mudah masuk pada ekonomi tingkat menengah-bawah yaitu strategi yang diterapkan kepada orang yang membeli makanan untuk dibawa pulang. Ketika bersantap di dalam restoran dan rumah makan, Anda akan mendapatkan porsi nasi ukuran standar, tetapi ketika Anda memesan untuk dibawa pulang, maka selain nasinya selalu panas, porsinya pun pasti dua kali lebih banyak dari ukuran biasanya. Tentu saja strategi ini akan membuat senang sebagian orang, terutama pada tingkat ekonomi menengah-bawah yang menganggap nasi adalah hal yang sangat penting untuk menghidupi kebutuhannya.

Tentu saja sebagian orang akan menganggap hal ini bukan sesuatu yang istimewa. Namun, harus diakui bahwa sebenarnya memberikan sesuatu yang lebih kepada pelanggan merupakan salah satu kunci sukses yang jarang dilihat dan diambil sebagai pelajaran penting dalam usaha restoran dan rumah makan. Itulah mengapa restoran dan rumah makan etnis minang menjadi mudah diterima diberbagai kota dan pada jenis ekonomi mana pun²⁵.

Pengalaman penulis sendiri, ketika memesan nasi bungkus atau membeli hanya satu bungkus nasi rames ketika pulang dari penelitian, ternyata karyawan palung dan kasir memberikan surprise dengan bonus satu bungkus nasi rames dan segelas teh manis. Ini sungguh pengalaman yang sangat berharga bagi penulis karena disamping penelitian juga dapat makan gratis di lokasi penelitian.

²⁵ Wawancara penulis dengan karyawan Rumah Makan Sederhana (Bapak Idris) 30 Desember 2010 jam 8.30 – 9.00

5. Penerapan Sistem Manajemen Terbuka

Salah satu keunikan restoran dan rumah makan etnis minang terletak pada transparansi manajemen dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari. Semua anggota (karyawan) harus memiliki sebuah keterampilan khusus, termasuk jika sang pemilik ikut terlibat dalam pelaksanaan harian.

Contoh: Dalam manajemen tenaga kerja, rumah makan etnis minang selalu berusaha dan berupaya untuk mempunyai hubungan yang baik antara pemilik, investasi, maupun karyawan manajemen terbuka juga selalu memotivasi karyawannya untuk dapat berlomba menjadi karyawan yang terbaik, dengan meningkatkan kemampuannya dalam bekerja. Karena inilah yang menjadi poin bagi manajemen untuk menilai karyawannya.

Dalam merekrut karyawan, manajemen (pihak manajemen) selalu berupaya untuk menghindari unsur korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN) dalam penerimaan karyawan baru, yang dilihat dari keterampilan dalam bekerja dan rajin dalam menjalankan tugas. Jika ada karyawan lama yang bagus dan terampil dalam bekerja, tetapi malas, maka akan dipertimbangkan untuk naik posisi ke bagian yang lebih tinggi dari semula. Tetapi jika ada karyawan baru yang melamar kerja, banyak terampil dalam bekerja atau sudah berpengalaman, juga akan dipertimbangkan untuk bekerja diposisi terpenting. Tetapi harus memulai karir dari bawah dulu, misalnya bagian cuci piring.

Pada restoran dan rumah makan etnis minang yang sukses, selalu menekankan pada pentingnya pengelolaan manajemen yang benar dengan penuh rasa

kekeluargaan dan keadilan. Kesemuanya harus dilandaskan pada kemampuan kerja dan profesionalisme. Jika terdapat pekerja yang sekaligus pemegang saham, mereka juga dituntut untuk memiliki keahlian atau keterampilan khusus, misalnya dalam hal *manatiang* (menghidangkan), membuat suatu masakan, menyanduk, dan bagian-bagian lainnya sampai mencuci piring. Semua kegiatan dilakukan secara professional dan tidak sembarangan. Karena hampir semua pengelola restoran dan rumah makan etnis minang yang sukses sadar betul akan pentingnya profesionalisme, mereka mengerti betul bahwa jika hasilnya mengecewakan maka konsumen bisa pergi atau beralih kepada pesaingnya. Untuk itulah bahwa setiap kegiatan di restoran dan rumah makan etnis minang ini harus ditangani oleh orang yang tepat dan mempunyai kemampuan yang cukup. Unsur Korupsi Kolusi, dan Nepotisme (KKN) dalam perekrutan sangat dihindari, mereka umumnya meletakkan pada kepandaian sebagai tolak ukur dalam memilih karyawan. Sebagai pengelola restoran dan rumah makan etnis minang memandang setiap kepandaian setiap karyawan dihargai sebagai saham atau poin dan karyawan akan menerima penghasilan sesuai keuntungan dikalikan persentase saham atau poin. Sesuai sabda nabi HR. Ibnu Majah dari Ibnu Umar :

اعطوا الاجير اجره قبل ان يجف عرقه (رواه ابن ماجه)

*“Berikanlah upah kepada pekerjamu sebelum kering keringatnya”*²⁶

Hal yang menarik dalam pengelolaan restoran dan rumah makan etnis minang adalah hubungan antara pemilik modal dengan pengelola (manajemen) lebih menekankan pada sebuah hubungan kemitraan. Karena pada umumnya kelompok

²⁶ Muhammad Nashiruddin Al Albani, *Shahih Jami' Ash-Shaghir no.1055*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007) Cet-Pertama, h.467

pengelola (manajemen) tidak mendapatkan gaji, tetapi mendapatkan bagian dari keuntungan bersih dari restoran dan rumah makan. Jadi, dalam memberikan keuntungan itu, terdapat dua macam pembagian, yaitu untuk penanam modal dan bagian keuntungan manajemennya atau karyawannya yang biasanya dibagikan setelah keuntungan dikurangi 2,5 % untuk zakat. Kesepakatan kerja sama antara pemilik modal dan pengelola ini biasanya sudah dibicarakan jauh sebelum restoran dan rumah makan dibuka untuk menghindari konflik dikemudian hari.

Dari keuntungan yang diterima oleh pengelola (manajemen), mereka akan membagikannya lagi kepada karyawannya berdasarkan pada tingkat kompetensi pada setiap pekerjaan dengan menggunakan sistem poin. Ini berarti bahwa setiap karyawan memiliki poin atau nilai yang berbeda-beda. Di restoran dan rumah makan Sederhana (SA) Jl.A.Yani, perhitungan poin biasanya dilakukan setiap 100 hari sekali. Pada karyawan sendiri ada yang bagian dapur induk (koki), *book keeper* (pembukuan), *pantry* (buat minuman). Palung (pembawa makanan), *teller* (pembayar supplier), kasir, *waiter*, dan *waitress*. Dan pada umumnya, nilai poin tertinggi terletak pada karyawan yang bekerja di dapur induk (koki). Karena kesuksesan restoran dan rumah makan etnis minang/padang terletak pada koki dalam memberikan kualitas makanan dan rasa yang mampu diterima oleh masyarakat.²⁷

Dengan sistem yang diterapkan, restoran dan rumah makan Sederhana (SA) telah terbukti dapat membentuk jiwa *entrepreneur* yang kompak dalam melayani

²⁷ Wawancara penulis dengan wakil pimpinan Rumah Makan Sederhana (Bpk.Nofrizal) Senin 27 Desember 2010 jam 9.30 – 10.00

pelanggannya. dan menurut banyak pengelola restoran dan rumah makan etnis minang yang sukses bahwa penerapan manajemennya dapat membuat karyawannya menjadi betah dan jarang ada yang keluar, biasanya mereka ingin mandiri dan membuka usaha rumah makan yang sama. Pada kasus seperti ini, tak jarang mantan atasan memberikan dukungan penuh kepada karyawannya agar usahanya juga maju.

BAB V

KESIMPULAN

A. KESIMPULAN

1. Karakteristik pengusaha Makan etnis minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru antara lain : Berani mengambil resiko, Spirit Iqra’, Pantang Putus Asa, Sabar Menjalani, Menghargai Proses, Tidak Boros dan Kikir, Amanah dan Bertanggung Jawab
2. Pola Enterpreunership pengusaha etnis minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru adalah Menerapkan Kejujuran, Cepat dalam pelayanan, Kekuatan displai (penataan makanan), Memberi sesuatu yang lebih dari yang diharapkan, Penerapan Sistem Manajemen Terbuka, Menciptakan loyalitas Karyawan.
3. *Entrepreneurship* pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang “Sederhana” (SA) Jl. A.Yani Pekanbaru menurut Ekonomi Islam adalah belajar menahan diri untuk menikmati kebahagiaan orang lain sebagai keberuntungan dengan menerapkan kejujuran, pelayanan yang prima, penataan makanan, memberikan pelayanan yang lebih, dan menerapkan manajemen terbuka bagi setiap karyawannya.

B. SARAN

Setelah penulis meneliti dan membahas *entrepreneurship* dalam perspektif ekonomi Islam, penulis ingin memberikan saran kepada pembaca, adapun saran-saran penulis yaitu:

1. Tetaplah berpegang teguh pada kebenaran, kejujuran dan keamanan, serta keadilan yang apabila diterapkan pada setiap wirausahawan akan menjadikan *entrepreneur* yang berhasil yang akan mampu mengendalikan apa saja.
2. Berwirausaha adalah amal sholeh, dengan berwirausaha maka akan menciptakan kesempatan kerja kepada masyarakat, sehingga dapat mengurangi kemiskinan.
3. Hargailah setiap proses dalam pencapaian kesuksesan, kegagalan bukanlah akhir dari segalanya. Kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda. Teruslah berusaha dan berupaya meningkatkan produktivitas dalam berwirausaha. Setiap kesulitan pasti ada jalan kemudahan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemah

Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : PT. Amanah Bunda Sejahtera, 1997)

Adler Haymans Manurung, "*Wirausaha: Bisnis UKM*", (Jakarta: Buku Kompas, Feb 2006)

Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalat*, (Yogyakarta : UII Pers, 2003)

Arman Hakim Nasution, *Entrepreneurship Membangun Spirit Teknopreneurship*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008)

Ann Wang Seng, *Rahasia Bisnis Orang Cina*, (Bandung: Hikmah, 2006)

Bambang N. Rachmadi, "*Franchising*", (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007)

Birley Sue, *Memahami Seluk Beluk Perusahaan*, (Jakarta: Indeks, 2009)

Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta, 2008)

_____, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung : Alfabeta, 1999)

BPS Kota Pekanbaru (Pekanbaru dalam tahun 2008)

Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008)

Diolah dari www.google.co.id "*Suku Minangkabau*" di akses tgl. 18 Mei 2010

Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari masa klasik hingga kontemporer*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2005)

Haymans Manurung Adler, *Bisnis UKM*, (Jakarta: Kompas, 2007)

[Http://www.kalalasominang.blogspot.com/search/label/Sifat%20Orang%20Minang](http://www.kalalasominang.blogspot.com/search/label/Sifat%20Orang%20Minang) diakses tgl. 27.10.10

Ippho Santosa, *Muhammad sebagai Pedagang*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2008)

Izzuddin Khatib At-Tamimi, *Bisnis Islam*, (Jakarta: Fikahati Aneska, 1995)

- Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007)
- Khoerussalim, *To be The Moslem Entrepreneur*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2006)
- Kompas, *Rahasia Sukses Wirausaha*, (Jakarta: Buku Kompas, 2007)
- Lucia Priandarini, *Panduan Lengkap Memulai dan Mengelola Usaha di Rumah*, (Jakarta: Trans Media, 2007)
- Mawardi, S.Ag, MSi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007) Cet Ke-1
- Muslich, *Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta : YKPN, 2007)
- Moko P.Astamoen, *Entrepreneurship*, (Bandung : Alfabeta, 2005)
- Netti Tinaprilla dkk, *Punya Bisnis Sendiri Itu Nikmat*, (Jakarta: Kompas, 2008)
- Veithzal Rivai, *Islamic Economics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009)
- Suherman Eman, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2008)
- Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006)
- Sirod Hantoro, *Kiat Sukses Berwirausaha*, (Yogyakarta : Adicita Karya Nusa, 2005)
- Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, (Jakarta : Mizan , 2008)
- Tarsis Tarmudji, *Prinsip-Prinsip Wirausaha*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1997)
- Winarso Drajad Widodo, *Jendela Cakrawala Kewirausahaan*, (Bogor: IPB Press, 2005)
- Winardi.J, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2005)
- Zulkarnain, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Adicita, 2006)

DAFTAR TABEL

Tabel I : Wilayah Pekanbaru	15
-----------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar I : Struktur Organisasi Rumah Makan dan Restoran Sederhana	25
---	----

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya usaha rumah makan dan restoran sederhana (SA)?
2. Bagaimana struktur organisasi usaha rumah makan dan restoran sederhana (SA) di Pekanbaru?
3. Apa saja aktivitas usaha rumah makan dan restoran sederhana (SA) di Pekanbaru?
4. Bagaimana karakteristik kepribadian pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang di Pekanbaru?
5. Bagaimana pola kewirausahaan pengusaha rumah makan dan restoran etnis minang di Pekanbaru?
6. Bagaimana pembagian bagi hasil usaha rumah makan dan restoran sederhana?



M. Arif, lahir di Sungai Salak, Tembilahan, 10 Januari 1990. Pendidikan SDN 032 Sungai Salak Kec.Tempuling Kab. Inhil pada tahun 1995-2001, pendidikan MTsS Darussalam Sungai Salak pada tahun 2001-2004, dan pendidikan MA Darussalam Sungai Salak pada tahun 2004-2007. Menyelesaikan Studi Program S1 di Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN

Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2007-2011 dengan IPK.3.53

Selama menuntut ilmu di Kampus UIN Sultan Syarif Kasim Riau penulis banyak mengikuti kegiatan ekstra kurikuler, diantaranya Study Banding Senat Mahasiswa FASIH ke Universitas Muhammadiyah Yogyakarta 2008, Temu Ilmiah Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (FoSSEI) VIII di Universitas Bali 2009, Rapat Kerja Regional FoSSEI Sumbagteng di Universitas Negeri Padang 2009, Temu Ilmiah Regional III FoSSEI Sumbagteng di UIN Sultan Syarif Kasim Riau 2009, Musyawarah Regional FoSSEI Sumbagteng di STEI Syariah Bengkalis 2010, Rapat Kerja Nasional FoSSEI di Universitas Muhammadiyah Surakarta 2010.

Pengalaman Organisasi, Ketua Umum Himpunan Pemuda Pelajar Mahasiswa Kec.Tempuling (HIPPMIH) 2008-2009, Sekjen HMJ-Ekonomi Islam Periode 2008-2009, Dirjen Ekonomi Kewirausahaan Himpunan Pemuda Pelajar Mahasiswa Kab.Inhil (HIPPMIH) 2009-2011, Koor.Humas dan Syiar SCEI-FASIH UIN Suska Riau 2008-2009, Ketua Umum SCEI-FASIH UIN Suska Riau 2010-2011, Staf Badan Usaha FOSMA ESQ 165 Wilayah Riau 2010-2011.

Training yang pernah diikuti, The ESQ Way 165 Basic Training Alumni BEM III 2010, Entertrend Training Ippho Santosa Desember 2010.

Pengalaman pernah Magang di PT. Bank Riau Kepri Cabang Tembilahan Februari-Maret 2010 dan KKN di Desa Pulau Jambu Kec.Kampar Air Tiris Angkatan XXXIV Juli-Agustus 2010. Menulis Skripsi dengan Judul: ***Entrepreneurship Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Terhadap Pengusaha Rumah Makan dan Restoran Etnis Minang “Sederhana” (SA) Jl.A.Yani Pekanbaru)***. Hobby Design Grafis, Tennis Meja, dan Diskusi. Cita-cita Menjadi seorang *Entrepreneur* muslim. Alamat Rumah Jl. Srikandi Perum Wadya Graha I Blok VD Sehati. No.08 RT.11 RW.07 Kel.Delima Kec. Tampan-Pekanbaru-Riau.